Informe affaires

SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN

LE MENSUEL ÉCONOMIQUE D'ICI
Février 2015 I Volume 06 I Numéro 03 I 32 pages

Boutique Pausematic
Capsules KEURIG
MEILLEUR PRIX DU MARCHÉ
90 VARIÉTÉS
OUVERT À TOUS
543-0009 poste 201
621, rue des Actionnaires, Parc industriel, Chicoutimi
104F01-15

Le « Minautor » de PEDNO

UN DEUXIÈME PROTOTYPE BIENTÔT PRÊT

page 3

04 Expansion chez NOLICAM LOCATION
05 GESTION BNL gère l'événement
06 Innovation chez ÉLLIPSE SYNERGIE
07 MORIN ÉNERTECH mesure l'énergie
27 JAMÉSIE
30 LA SOCIÉTÉ RÉGIONALE en caricatures

À partir de 39 999$ + TAXES
Prêt à la livraison
RDX 2015
Alma ACURA
JUSQU'OÙ VOS SENS PEUVENT-IL VOUS CONDUIRE ?
407M02-15
CRV 2015
70$ /SEMAINE + TAXES LOCATION 60 MOIS
0 $ COMPTANT - 24 000 KM PAR ANNÉE
Véhicule utilitaire sport de l'année 2015
(SPORT/UTILITY OF THE YEAR®) SELON MOTOR TREND
SUV
Alma HONDA
Avec vous jusqu'au bout

Numéro de convention de la Poste-Publications: 42662519

CROISSANCE

LETTRAGE DUPY DESIGN

Yves Dupéré veut grandir

SAINT-PRIME – Comme un enfant est conçu, Yves Dupéré a fait naître son entreprise de A à Z. Avec des idées plein la tête, le dynamique jeune homme a le projet de tripler la superficie de son entreprise qu'il opère depuis 14 ans. « Je crée ce qu'il y a de plus professionnel pour des professionnels. Vers la mi-mars, nous opérerons dans de nouveaux locaux pour être encore plus performants », a débuté le sympathique entrepreneur.

par Chantale Potvin
contact@informeaffaires.com

Les débuts d'Yves Dupéré n'ont pas commencé sur un plateau d'argent. « J'avais 5$ et deux-trois bouts de papier. J'y ai vraiment cru et j'ai lentement commencé pour bientôt être capable d'engager quatre personnes à temps plein », a confié monsieur Dupéré avec entrain contagieux. Avec un DEP d'un an appelé Préparation en impression, il a toujours engagé des gens qui ont du talent et du cœur. « Il ne suffit pas d'un cours universitaire pour pouvoir dire qu'on a réussi. J'en suis la preuve. Avec mes capacités et ma détermination, je songe à toujours grandir », a-t-il avoué.

Pour son propre profit

Ayant débuté en peignant des Harley Davidson avec des dessins originaux, Yves Dupéré a rapidement réalisé ses talents en dessins. « C'est avec les emplois que j'ai occupés précédemment que je me suis dit, vers l'âge de 24 ans, qu'il serait temps que j'utilise mes forces à mon propre profit. Et c'est là que j'ai créé mon entreprise qui fonctionne à fond de train depuis l'an 2000 », a expliqué le jeune homme.

Depuis les débuts, les produits et les services n'ont jamais cessé de s'accumuler. De la carte d'affaires au lettrage d'une semi-remorque, Yves Dupéré ne connaît pas la routine. « Nous touchons à plusieurs choses qui sont rattachées à l'automobile comme nous créons des logos. Il y a également la création d'enseignes lumineuses, d'affiches standards, de murales ou de vinyles pour exposer des publicités dans les fenêtres. Pour tout dire, demandez et nous créerons. Je suis même prêt à accoter les prix et à les descendre de 5% », a tenu à ajouter Yves Dupéré.

Une publicité humaine

Pendant l'année, Lettrage Dupy Design reçoit quelque 2000 clients. « Nous offrons des produits uniques et c'est ce qui fait que les clients sont toujours contents. Ce sont ces gens satisfaits qui sont nos publicitaires grâce au bouche-à-oreille. C'est ce qui est agréable dans les petits milieux. Or, nous servons des clients de partout au Québec», a expliqué Yves Dupéré qui a insisté sur l'importance de faire rouler les entreprises locales grâce à la sienne. « Nous grossissons de 10% chaque année et nous tentons de toujours rendre les clients heureux, car c'est la mission claire de l'entreprise », a conclu monsieur Dupéré qui ne regrettera jamais d'avoir démarré Lettrage Dupy Design.

Yves Dupéré pose avec les employés qui procèdent aux installations, soit les frères Jonathan et Alexandre Bouchard. *(Photo: Chantale Potvin)*

Les trois Chefs
MAÎTRE TRAITEUR
NOUVEAU

BOÎTES À LUNCH CORPORATIVES
- Livraison tous les jours
- Rapide et abordable
- Formule santé et haut de gamme

- Menus sans gluten disponibles
- Adaptées aux restrictions alimentaires

112F02-15

INFORMEZ-VOUS SUR
NOS CHOIX DE MENUS ET TARIFS AU:
418 549-7939
MAITRETRAITEUR.COM
208, rue Dubuc, Chicoutimi (Québec) G7J 1W3
Téléc.: 418 549-9201
info@maitretraiteur.com

Un regard différent
amène des solutions nouvelles.
C'est en lisant chaque mois Informe Affaires, que nos lecteurs découvrent un regard différent sur l'économie d'ici et sur les possibilités qui s'offrent à eux pour en tirer profit et les amener à prospérer différemment.

Informe affaires
SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN
SOCIÉTÉ DES FABRICANTS RÉGIONAUX
facebook

BUREAU
1934, rue Davis, Saguenay,
Québec, G7S 3B6
Tél.: 418 548-7100 - 418 548-6462
Téléc.: 418 548-7194
www.informeaffaires.com

PRÉSIDENT ET ÉDITEUR
Guy Bouchard
guybouchard@informeaffaires.com
Cell.: 418 698-6462

VENTES ET MARKETING
Jean-Marc Robitaille,
DIRECTEUR DES VENTES
jmrobitaille@informeaffaires.com
Tél.: 418 548-7100 - Cell.: 418 815-2433

Frédérique Simard
DIRECTRICE DE COMPTES
frederiquesimard@informeaffaires.com
Tél.: 418 548-7100 - Cell.: 418 550-7570

Manon Simard
DIRECTRICE DE COMPTES
manonsimard@informeaffaires.com
Tél.: 418 548-7100 - Cell.: 450 775-9073

NOUVELLES
Guy Bouchard
guybouchard@informeaffaires.com
Cell.: 418 698-6462

Chantale Potvin, journaliste
chantalepotvin99@hotmail.com
Cell.: 418 671-9950

J.-Marc Tremblay, journaliste
contact@informeaffaires.com
Tél.: 418 548-7100

Yvon Bernier, journaliste
yvonbernier@informeaffaires.com
Cell.: 418 290-9169

MONTAGE
Lise Lebeuf, Émilie Simard,
infographistes

ADJOINTE ADMINISTRATIVE
Lise Lebeuf
liselebeuf@informeaffaires.com
Tél.: 418 548-7100

Édité par le Groupe Informe Affaires
1934, rue Davis, Saguenay
Tél.: 418 548-7100
www.informeaffaires.com

DISTRIBUTION
Postes Canada, Transcol et Réseau Diffumag

Le mensuel économique Informe Affaires est distribué dans les entreprises de Saguenay, dans les quatres MRC de la région et dans le secteur de Chibougamau-Chapais.

Les propos tenus dans ces textes d'opinions n'engagent que leurs auteurs. Les auteurs des articles ont l'entière responsabilité de leurs textes. La reproduction des articles est interdite sans l'autorisation des auteurs.

INNOVATION

LE « MINAUTOR »

Au service des minières

SAGUENAY – L'entreprise SCP 89 Inc. va bientôt lancer sur le marché un une nouvelle version du « Minautor », un véhicule compact mû à l'électricité pour transporter travailleurs et matériel dans les galeries souterraines d'entreprises minières. Sécuritaire et écologique, ce véhicule 4 X 4 en aluminium disposera d'une autonomie de parcours de 80 kilomètres. Ce prototype baptisé « Minautor » contribue du même coup à la diversification des produits de l'un des plus importants leaders nord-américains dans la fabrication d'équipements en acier, aluminium et polymère pour machineries lourdes.

par Yvon Bernier
yvonbernier@informeaffaires.com

En entrevue, le président de SCP 89, Maurice Duperré, explique que le « Minautor » est le fruit de 6 années d'efforts et de nombreux tests et évaluations « in situ » notamment chez Niobec de St-Honoré. « Ce véhicule « high-tech » devrait répondre aux attentes des compagnies minières qui nous ont fait part de leur vif intérêt pour ce type de camionnette utilitaire. » Outre chez Niobec, avec qui l'entreprise laterroise a travaillé en étroite collaboration, le véhicule avant-gardiste a été testé très intensivement sur un banc d'essai, au cours des derniers mois. Il a été soumis à des conditions extrêmes - avec succès - pour s'assurer qu'il réponde adéquatement aux contraintes difficiles de l'exploitation minière.

Autres produits de grand gabarit

Le président parle des autres marchés de PEDNO. « Chez nous, fait remarquer Maurice Duperré, la majorité de nos travaux sont en lien avec les modifications, réparations et améliorations à apporter aux équipements de grand gabarit. Au tout début de la compagnie, soit avant 1989 - sous la direction de Jacques Pedneault - la production était surtout des chaînes et des maillons métalliques. Puis, à compter de 1989, l'entreprise s'est orientée en plus de cette activité principale vers la fabrication sur mesure de divers modèles de chaînes de traction et de protection dans différents secteurs industriels. De même d'autres pièces telles que des pelles excavatrices, chargeuses, ensacheuses, godets, trémies et mâts de même que leurs accessoires ont élargi la gamme des produits offerts. »

Distribués sous différentes marques de commerce, dont PEDNO et TRACPLUS, l'entreprise SCP 89 poursuit le développement d'un marché à l'échelle nationale et internationale. « Ces dernières années, note le président Maurice Duperré, le marché a connu un cycle baissier suite au déclin marqué de l'industrie forestière et de la crise immobilière américaine survenue en 2008. Il nous a fallu nous adapter et faire différemment, c'est-à-dire diminuer de moitié nos effectifs et diversifier nos produits. Lorsque le développement forestier était au sommet, il y avait plus de cent travailleurs ici et le chiffre d'affaires s'élevait à plus de 10 millions $ par année, » assure l'homme d'affaires.

Des tonnes d'acier

Couvrant près de 40 000 pieds carrés, l'usine compte plus d'une soixantaine d'employés répartis dans trois divisions, soit la fabrication des chaînes et chenilles, les structures mécano-soudées et les applications des polymères. Annuellement, ce sont environ 1 000 tonnes d'acier qui sont importées par conteneurs de l'Inde et de la Chine pour assurer la transformation de pièces sur mesure et outils spécialisés. « Les autres matériaux traités dans nos ateliers sont le métal aluminium et les polymères, mais en moindre quantité que l'acier. Environ 75 % de notre production est écoulée sur le marché nord-américain et le reste est vendu à l'étranger notamment en Europe, en Amérique du Sud et en Asie, » confirme Maurice Duperré.

Selon Maurice Duperré, la nouvelle mouture du « Minautor » sera un incontournable pour l'industrie minière mondiale. *(Photo: courtoisie)*

Chez SCP 89, le savoir-faire des équipes d'employés se démontre tantôt aux étapes de conception, fabrication, installation, recherche-développement, tantôt au service à la clientèle via des représentants et tantôt encore dans la capacité de travailler en partenariat.

Pour inf.: pedno.com

Maurice Duperré assure que la diversification et l'adaptabilité de SCP89 lui a permis de passer au travers des turbulences économiques des dernières années. *(Photo: Christian Croft)*

PHOTO DE LA UNE : Le président de SCP89, Maurice Duperré et le soudeur Martin Grenon devant un véhicule minier « Minautor » en fabrication. *(Photo Christian Croft)*

SOMMAIRE

09 à 24 Cahier de l'AEPIHS
16 Chronique du livre
25 Chronique approvisionnement
26 Webinaire

« Je suis fier d'être nommé à la tête d'une firme régionale qui a su se réinventer et s'adapter aux nouvelles réalités, et ce, grâce à l'équipe multidisciplinaire la plus complète sur le marché. »
– Éric Dufour
Éric Dufour, CPA, CA
Vice-président
de la région du
Saguenay–Lac-Saint-Jean/
Chibougamau/
Côte-Nord
En affaires, les opportunités sont nombreuses. Les saisir et faire des choix stratégiques n'est pas toujours une tâche facile. Notre équipe, plus présente que jamais, saura vous aider à y voir plus clair et à prendre les bonnes décisions d'affaires.
L'arrivée d'Éric Dufour à la vice-présidence de notre région démontre notre dynamisme et permet à notre firme de consolider l'appui donné à sa clientèle.
Toujours présents pour leurs clients, M. Éric Dufour et toute son équipe sauront vous propulser vers de nouveaux sommets et vous aider à réaliser votre plein potentiel de croissance.
Raymond Chabot Grant Thornton
L'instinct de la croissance
Avis de nomination – Vice-présidence
rcgt.com
106F02-15

LOCATION DE VÉHICULES

Nolicam Location ouvre une succursale à Lévis

par Guy Bouchard
guybouchard@informeaffaires.com

SAGUENAY – Déjà considéré comme l'un des plus importants franchisés Budget au Québec, Nolicam Location a pris d'assaut le marché de la Rive-Sud de Québec en ouvrant avant les fêtes une nouvelle succursale à Lévis. Pour la directrice générale de l'entreprise de Chicoutimi, Marjorie Côté, il s'agit d'une expansion que l'organisation régionale négociait de longue date avec la multinationale de la location de véhicules. « Ça faisait longtemps qu'on travaillait ce dossier avec le franchiseur. Il fallait que Budget s'assure de ne pas affecter le marché de la Ville de Québec, » explique Marjorie Côté.

Marjorie Côté, directrice générale de Nolicam Location, pose devant un des camions de la flotte. *(Photo: Guy Bouchard)*

S'installer aussi au nord du Lac

Selon la DG de Nolicam Location, ce premier développement d'affaires hors du Saguenay–Lac-Saint-Jean et de la Côte-Nord est prometteur pour l'entreprise puisque le marché de Lévis représente un très bon potentiel de développement. « À Lévis c'est presque le plein emploi et l'économie tourne à pleine vitesse actuellement… Notre objectif est d'atteindre là-bas un volume équivalent à celui du Saguenay, soit environ 80 véhicules en disponibilité, » assure-t-elle. Elle poursuit : « Nolicam Location est présentement en phase d'expansion, notamment dans le haut du Lac-Saint-Jean. » La femme d'affaires explique que l'entreprise possède l'exclusivité du développement du territoire régional. « Nous pouvons même accorder nous-mêmes des franchises pour des plus petits marchés, » avance-t-elle.

Souplesse et économie

Pour Marjorie Côté, la location de véhicules à court terme est une solution qui offre une grande souplesse et des économies importantes aux entreprises qui choisissent cette solution. « Avec la location de voitures et camion sur du court terme (moins d'un mois, renouvelable), nos clients peuvent sauver beaucoup d'argent et éviter de supporter un véhicule dans des périodes où les affaires ralentissent, » lance-t-elle. Selon la DG, Nolicam dessert une vaste clientèle commerciale, institutionnelle et industrielle. Cependant, deux des marchés importants de l'entreprise sont ceux des travaux saisonniers (notamment les paysagistes) et de la construction.

Des véhicules haut de gamme

Marjorie Côté est fière du fait que les automobiles et camionnettes et camions de Nolicam sont presque tous des véhicules de marque Mercedes. Elle explique qu'une des choses qui distingue Nolicam Location, ce sont ces produits haut de gamme qui sont considérés confortables et fiables. Plusieurs d'entre eux sont équipés de moteurs diésel et représentent donc un avantage économique important au niveau de la facture de carburant. « Nos véhicules sont très bien entretenus, mais nous offrons également un service d'urgence 24 heures pour les bris éventuels de nos véhicules, mais surtout pour une location de dépannage destinée aux entreprises de livraison», ajoute-t-elle.

Des centaines de véhicules

Le siège social de Nolicam Location est situé sur le boulevard Saint-Paul à Chicoutimi. Les véhicules y sont réparés et entretenus sur place. L'entreprise possède une succursale à l'aéroport de Bagotville, une à Alma, deux à Sept-Îles, en plus du nouveau bureau de Lévis. La flotte comprend actuellement entre 250 et 300 véhicules, de l'automobile jusqu'au camion de 26 pieds.

Pour information :
www.nolicamlocation.com

À vendre
ÉDIFICE DE PRESTIGE!
LA BAIE: 862, 2e Rue.
Grand bâtiment avec vue sur le Fjord du Saguenay de près de 7 500 pi² d'air au sol.
Terrain : 32 000 pi².

À vendre
JONQUIÈRE: 2350, rue de la Métallurgie.
Très bon bâtiment industriel, situé au coeur du parc industriel de Jonquière.

En collaboration avec Emploi-Québec

FORMATIONS POUR ATTEINDRE VOS OBJECTIFS

- **Gestion d'une équipe de production**
  Du 27 février au 20 mars 2015 (30 heures)
- **Augmenter la visibilité de votre entreprise sur les médias sociaux**
  Du 27 février au 27 mars 2015 (21 heures)
- **MS Project**
  Du 2 mars au 6 avril 2015 (30 heures)
- **La mécanique du bâtiment dans les bâtiments durables**
  Le 3 mars 2015 (7,5 heures)
- **Bien construire pour mieux habiter**
  Le 31 mars 2015 (7 heures)

Ne payez que les frais d'inscription : 30 $ par personne

Emploi Québec Saguenay–Lac-Saint-Jean

Formations reconnues par les ordres professionnels*

POUR TECHNICIENS ET PROFESSIONNELS

- **Simulation énergétique**
  Logiciel SIMEB
  27 février et 6 mars 2015 (10 heures)
- **Gestion du changement**
  13 mars 2015 (7,5 heures)
- **Code national du bâtiment**
  16 et 30 mars 2015 (15 heures)
- **SIMDUT 2.0 : L'arrivée du système générale harmonisé (SGH)**
  20 mars 2015 (7,5 heures)
- **Choisir des matériaux écologiques**
  26 mars 2015 (7,5 heures)
- **Prise de parole en public**
  27 mars 2015 (7,5 heures)
- **Simulation énergétique**
  Logiciels CAN-QUEST, eQUEST
  26 et 27 mars 2015 (15 heures)

*Voir les critères relatifs à la formation continue de votre ordre professionnel

MASTERA
FORMATION CONTINUE
CÉGEP DE JONQUIÈRE

Information et inscription :
418 **547-3672**
mastera@cjonquiere.qc.ca
www.mastera.qc.ca

202G02-15

GESTION BNL

Des projets clés en main

ROBERVAL – Gestion BNL gère, promeut et produit des événements. Francis Boucher et Vincent Mailhot-Larouche, deux jeunes entrepreneurs fougueux, ont créé une entreprise qu'ils espèrent voir grandir. « Très flexibles, nous vendons sur mesure et offrons le service en lien avec les demandes. Aussi, tant que c'est dans le budget et que c'est légal, nous procédons », a lancé, avec humour, Francis Boucher.

Francis Boucher et Vincent Mailhot-Larouche estiment que leur genre d'entreprise en est une qui a besoin de temps pour être connue et rentable si elle est en région.
(Photo: Chantale Potvin)

(C.P.) Les deux jeunes hommes sont d'abord des amis et sont tous deux des professionnels. Ainsi, Francis Boucher est avocat chez Jean-Pierre Lévesque Avocat inc. et Vincent Mailhot-Larouche est fiscaliste chez Mallette, à Alma. L'idée de la création de l'entreprise a une histoire qui a commencé quand les deux jeunes hommes ont visité un bar extérieur à Saint-Gédéon. « Nous avons été séduit par les installations estivales et nous avons tenté d'importer un projet similaire à Roberval », a confié Vincent Mailhot-Larouche. « Or, devant plusieurs obstacles comme les frais trop élevés des locaux et les permis nécessaires, nous avons changé d'idée et nous avons décidé de nous rendre chez les clients plutôt que d'attirer des gens chez nous », a précisé monsieur Boucher qui a ajouté que l'idée de créer Gestion BNL est ainsi née.

Du début à la fin

Les services de Gestions BNL sont nombreux, originaux et ne connaissent pratiquement pas de limite. « En fait, un client nous contacte et nous demande d'organiser un événement bien précis. Notre rôle est de TOUT organiser, de A à Z, soit de l'animation aux centres de tables », a résumé Vincent Mailhot-Larouche. « Depuis nos débuts, nous avons acquis du matériel que nous louons. Nous possédons notamment un bon kit de son », a-t-il ajouté.

Chez Gestion BNL, tout est sur mesure. « Nous procédons aussi à des services de sous-location. Si par exemple, une clientèle qui se marie veut qu'un lion entre dans la salle pendant la danse nuptiale, alors nous nous organiserons pour louer un lion! Tant que c'est légal, il n'y a pas de limite », a imagé Francis Boucher. Les événements sont principalement des fêtes d'enfants, des mariages, des productions de spectacles, des shows bénéfices, des partys de bureau et des anniversaires. « Nous y allons avec les besoins du client. Que voulez-vous? Nous le trouvons pour vous », a renchéri le jeune avocat.

Solidarité et retombées

Autant que cela est possible, Gestion BNL tente de faire affaire avec les entreprises du milieu. « Tout ce que nous sommes capables de trouver ici, nous le prenons ici. C'est une valeur de développer des partenariats locaux. Aussi, les événements que nous organisons créent des retombées », a confié Francis Boucher. « Nous souhaitons être de plus en plus connus pour avoir toujours davantage de clients satisfaits. Pour l'instant, nous travaillons pratiquement toutes les fins de semaine. Notre but est d'un jour engager un employé permanent et tout se déroule pour que cela se passe ainsi très bientôt. Je dis d'ailleurs bienvenue à tous », a conclu Vincent Mailhot-Larouche.

Groupe
Transcol
LE SPÉCIALISTE DE LA LIVRAISON
www.groupetranscol.com
LA FIABILITÉ
1 800 539-4181
CHEF DE FILE
DU TRANSPORT GÉNÉRAL ET
DE LA DISTRIBUTION
AU NORD DU QUÉBEC
DE RADISSON À NATASHQUAN
SERVICES
• Service complet de transport entre Radisson et Natashquan.
• Service tous les jours vers Havre St-Pierre et vers le projet de La Romaine d'Hydro-Québec.
• Service 3 fois par semaine vers Fermont et Labrador City, en remorque fermée, ouverte et surbaissée.
SIÈGE SOCIAL
3495, de la Recherche, Jonquière QC G7X 0H5 • 418 695-4181
537, rue Québec, Sept-Îles QC G4R 1K1 • 418 962-6181
2060, rue Boyer, Baie-Comeau QC G5C 2Y5 • 418 589-4161
91, rue Debilly, Chibougamau QC G8P 2Y6 • 418 748-8681
211CG09-14

Femmessor
Réussir en affaires
Saguenay–Lac-Saint-Jean
ACCOMMODATION
STE-URSULE
BIÈRE
&
VIN
7 JOURS
ACCOMMODATION
STE-URSULE
Femmessor Saguenay-Lac-Saint-Jean est heureux d'annoncer un soutien financier pour l'acquisition de l'Accommodation Sainte-Ursule située à Jonquière.
Madame Valérie Drolet, la jeune promotrice de 26 ans a choisi l'entrepreneuriat comme choix de carrière. Elle a acquis cette entreprise en opération depuis 50 ans. Cette jeune femme dynamique a la tête pleine d'idées pour son entreprise. Elle voit en ce projet un beau défi qui va lui permettre de se développer dans un domaine qu'elle maîtrise bien, et ce, avec l'accompagnement de Femmessor Saguenay–Lac-Saint-Jean.
Madame Louise Lamontagne, directrice générale de Femmessor Saguenay–Lac-Saint-Jean est confiante que ce soutien permettra à cette nouvelle entrepreneure, qui désirait créer son emploi, d'aller au bout de ses rêves.
3758, rue Sainte-Ursule,
Jonquière, G7X 2M6
Tél.: 418.547.2722
FEMMESSOR Saguenay–Lac-Saint-Jean
Tél.: 418.668.5545
www.saglac.femmessor.com
Filaction
Fonds de développement
Économie, Innovation et Exportations
Québec
101102-15

Tremblay Thivierge inc.
Société de comptables professionnels agréés

Daniel Tremblay, CPA auditeur, CGA
Roger Thivierge, CPA auditeur, CGA
Valérie Claveau, CPA auditrice, CGA

1re rangée, de gauche à droite: Annie Gaudreault, Anna Gagnon, Valérie Claveau, Nicole Dufour, Nathalie Simard.

2e rangée, de gauche à droite: Denise Fortin, Sonia Tremblay, Anne-Josée Rochefort, Daniel Tremblay, Roger Thivierge, Guylaine Laferrière, Fabien Blackburn et Mélanie Tremblay.

Notre cabinet offre un large éventail de services professionnels pour les entreprises et particuliers en affaires.

Oeuvrant depuis plus de 30 ans, notre professionnalisme, notre expertise et notre service à la clientèle font notre renommée. Nous avons su développer une expertise dans différents secteurs d'activités.

Nos connaissances sont mises à jour par des programmes de formation continue et notre expérience acquise au fil des mandats, nous permet de vous offrir des résultats optimaux.

Notre proximité avec le milieu et les environs nous permet une approche personnalisée avec notre clientèle, ce qui contribue à une mutuelle et réelle relation de confiance.

Pour en savoir plus, visitez notre site web au
www.tremblaythivierge.com

2871, Place Davis, bureau 100, Jonquière
418 548-2220

200G12-14

INDUSTRIE DES TIC

DESTINÉ À L'ÉDUCATION, À LA SANTÉ ET AU TRAVAIL

Ellipse Synergie offre une application avant-gardiste

SAGUENAY – Entreprise en constante évolution, Ellipse Synergie poursuit activement le déploiement du logiciel système avant-gardiste ECHO. Un logiciel qui favorise l'établissement de liens relationnels de qualité ainsi que l'optimisation de processus décisionnels dans la gestion des affaires courantes, et ce, tant dans le domaine de l'éducation, de la santé que du travail.

par Yvon Bernier
yvonbernier@informeaffaires.com

Respectivement cofondateurs de cette entreprise, Louis-Raphaël Tremblay et Bruno Turbide confient en entrevue que la technologie informatisée mise au point a permis à ce jour d'importantes avancées principalement dans le milieu scolaire et celui de la santé. Ils soulignent que des approches sont actuellement menées pour convaincre d'autres institutions et groupes d'affaires à tirer profit de l'outil unique qu'ils ont lancé. Les bons résultats obtenus jusqu'à maintenant, font-ils ressortir, ont nécessité une bonne décennie de réflexion et la mise sur pied d'une solide équipe de programmeurs et psychologues intéressés à participer à un projet évolutif hautement inédit.

Le président Louis-Raphael Tremblay fait valoir que la convergence de l'informatique et des techniques du multimédia et des communications est de plus en plus au cœur des activités qui ont cours tant dans les secteurs publics que privés. « Pour nous, il ne fait aucun doute que la société et particulièrement le milieu de l'éducation doit y entrer de plain-pied. L'approche de l'enseignement et de l'apprentissage en milieu scolaire va être de plus en plus différente des approches traditionnelles d'enseignement. Et ce changement-là, il est inéluctable. »

D'abord pour l'éducation

Pour parvenir aux objectifs fixés, les instigateurs d'ECHO ont d'abord procédé à la mise en place d'une technologie qui comprend un logiciel système baptisé ECHO. À ce logiciel, ils ont intégré une « interface de soutien assisté » (ISA) qui interagit avec les internautes qui la consultent. Actuellement, des milliers d'élèves et divers groupes d'intervenants du milieu scolaire font usage du logiciel ECHO. ISA est en fait un avatar (avatar est une représentation informatique d'une personne réelle dans un monde virtuel) expliquent-ils, qui sur écran, apparaît sous la forme d'un personnage féminin virtuel à la voix douce qui ne juge pas l'internaute qui lui fournit des données à caractère personnel ou pour demander de l'aide. « ISA est autonome, prodigue de bons conseils de manière sonore et/ou écrite et aide à mieux orienter les actions à prendre pour régler un problème ou corriger une situation. Mieux encore, elle assure le suivi en temps réel de chacun des dossiers

(suite en page 25)

Le vice président et cofondateur Bruno Turbide considère que tant les secteurs publics que privés y gagnent à utiliser des outils technologiques issus de la convergence de l'informatique, du multimédia et des communications. *(Photo: Christian Croft)*

CROISSANCE

GESTION ÉNERGÉTIQUE ET ENVIRONNEMENTALE

Morin Énertech multiplie les solutions « clé en main »

SAGUENAY — Spécialisée en économie d'énergie et environnement et bénéficiaire d'une aide de 215 000 $ du gouvernement fédéral, l'entreprise Morin Énertech inc. de Saguenay compte multiplier les solutions « clé en main » auprès des milieux industriels, commerciaux, institutionnels et municipaux.

par Yvon Bernier
yvonbernier@informeaffaires.com

En entrevue avec le mensuel Informe Affaires, le président Frédéric Potvin et le directeur des ventes Martin Tremblay, précisent que les vérifications des divers types de systèmes industriels, commerciaux ou autres, les analyses de puissance électrique de bâtiments, d'éclairage et de chauffage ainsi que les mesures de qualité d'ondes électriques, sont au cœur de leurs activités.

Gestion rentable

« En fait, poursuivent-ils, tous nos efforts visent à faire faire des économies d'énergie ou à réaliser des mandats de mise en service améliorés. Pour ce faire, nous faisons usage d'échantillonneurs et d'appareils « high-tech ». À cet égard, nous avons conçu en atelier un système

CHEF DE FILE— Le président, Frédéric Potvin, pose devant des échantillonneurs utilisés afin de mesurer la nature et les quantités de poussières et particules présentes dans l'air. *(Photo: Christian Croft)*

autonome de navette guidée sur rail qui dans les alumineries par exemple, facilite l'accès aux endroits élevés peu accessibles. Ce dernier permet entre autres de réduire les risques d'atteinte à la santé en nettoyant les lieux contaminés par de fines particules de gaz pour mesurer et contrôler la production de diverses unités commerciales et lieux de travail. »

Le président Potvin ajoute que pour réaliser une partie des mandats confiés, Morin Énertech innove tant par les solutions fournies aux clients que par la fourniture d'équipements électriques et environnementaux qui facilitent les inspections et la bonne marche des appareils et procédés mis de l'avant. « En clair, nous aidons à gérer les rendements sur le plan environnemental et énergétique. Au final, cela conduit à une réduction des coûts de l'entreprise cliente.

Clientèle internationale

Le directeur des ventes Martin Tremblay précise pour sa part que la clientèle de l'entreprise est tout autant du Québec, de l'Ontario que des États-Unis et de l'Europe. « Morin Énertech réalise tantôt pour des alumineries, tantôt pour des PME ou autres clients des mandats là où son expertise est requise. Au cours de l'année 2014 par exemple, nous nous sommes rendus à l'étranger à quelques reprises notamment à Dubaï au Moyen-Orient pour y amorcer et poursuivre des discussions d'affaires. Dans cette région du globe comme l'on sait, la construction de méga alumineries ultramodernes bat son plein. Il y a effervescence. Aussi, avons-nous procédé à l'embauche d'un ressortissant arabe bien au fait de la culture de ce pays pour nous représenter ponctuellement auprès des instances des Émirats arabes unis. »

MM. Potvin et Tremblay signalent par ailleurs que Morin Énertech participe, à l'instar d'autres équipementiers considérés comme des chefs de file dans leur domaine, à la tenue de divers salons et de missions commerciales internationales.

Hier et aujourd'hui

Localisée depuis peu dans un nouvel édifice de l'arrondissement de La Baie, Saguenay, l'entreprise Morin Électrique compte 25 employés permanents dont, des équipes d'ingénieurs, de techniciens, de gestionnaires et d'administrateurs chargés des services et équipements offerts à l'ensemble de la clientèle. « En 2009, lorsque notre entreprise a commencé à prendre son essor, il n'y avait qu'un employé tandis qu'aujourd'hui nous sommes 25 employés. Au rythme où se remplit le carnet de commandes, il se pourrait bien qu'il y ait à nouveau une croissance marquée de nos effectifs, » résume le président en fin d'entrevue.

Pour inf.: morinenertech.com

PUBLIREPORTAGE

Louis Sénéchal est SORTI GRANDI de son passage à *l'École d'entrepreneurship de Beauce*

SAGUENAY – Pour l'homme d'affaires Louis Sénéchal, d'avoir suivi avec succès les ateliers de la réputée École d'entrepreneurship de Beauce (EEB) fut un tournant dans son cheminement tant personnel que professionnel. Fondateur de Constructions Méthodex en 1992, Il a profité de son passage à l'EEB pour mettre en place un système d'amélioration dans l'entreprise dont il est le propriétaire pour la rendre encore plus performante. Les résultats sont plus que positifs jusqu'ici et ce n'est que le début, dit-il.

L'entrepreneur général estime que cette expérience, entourée de 80 des plus grands entrepreneurs du Québec, a permis à son entreprise de repartir sur des bases plus solides et de voir l'avenir avec optimisme.

L'EEB propose le transfert d'expérience de ces leaders vers les « étudiants » qui s'inscrivent. Eux aussi ont vécu des moments difficiles à un moment donné de leur carrière. C'est de vécu dont ils parlent et ils donnent des solutions prêtes à être appliquées dans une entreprise. Il en résulte moins de stress, ce qui a des répercussions positives sur la famille de l'entrepreneur, sa communauté et, évidemment, son entreprise.

BELLES RÉALISATIONS

Au cours des prochaines années, il entend développer encore plus l'efficacité de Méthodex pour que les clients réalisent leurs rêves de construction et de rénovation, sans oublier le volet urgences sinistres. M. Sénéchal veut conserver les acquis et explorer plus à fond le secteur commercial aux quatre coins du Québec. Pour MÉTHODEX, le client est au premier rang. Nous nous affairons à leur proposer des solutions qui feront en sorte qu'ils respecteront leur budget et leurs besoins.

Il est intéressant de souligner que le nom choisi de Méthodex fait référence à MÉTHOdes et DEXtérité de toute l'équipe. D'une couple d'employés qu'elle comptait au début, Louis Sénéchal en dirige aujourd'hui quelque 45 en périodes de pointe. « Nous offrons à nos clients industriels, institutionnels, commerciaux et résidentiels des services professionnels et des produits de qualité supérieure sur tout le territoire québécois. Nous desservons plus de 300 clients par année en plus de 50 projets d'envergure que nous avons à notre actif. »

Louis Sénéchal est particulièrement fier des dossiers que Méthodex a eu à traiter ces dernières années, dont celui de la reconstruction complète de l'Auditorium Dufour de Chicoutimi, rebaptisé le Théâtre Banque Nationale (zéro déficience et tous les sous-traitants et fournisseurs payés), le Manoir Champlain, les usines de produits forestiers Résolu et Abitibi-Bowater. Présentement, deux chantiers majeurs sont en cours, ceux de H. Grégoire et des Conseillers forestiers Roy.

Louis Sénéchal a su tirer grand profit personnellement et professionnellement de son passage à l'École d'entrepreneurship de Beauce; on le voit ici avec son précieux diplôme comme participant de la cinquième cohorte. (Photo Jean Marc Tremblay)

Desjardins
Entreprises
Saguenay

1685, boulevard Talbot, bureau 700
Chicoutimi (Québec) G7H 7Y4
Tél.: 418 543-1700
Téléc.: 418 549-7244

402M02-15

Association des
Entreprises du
Parc Industriel du
Haut-Saguenay inc.

www.parcindustriel.info

PARC INDUSTRIEL
HENRI GIRARD
Ville de Chicoutimi

Une seule
voix pour
PLUS!

Gestion Immobilière Harvey's

30 ANS D'EXPÉRIENCE
EN DÉVELOPPEMENT, CONSTRUCTION ET GESTION
D'IMMEUBLES LOCATIFS COMMERCIAUX ET INDUSTRIELS.

14 édifices en gestion à Ville de Saguenay
pour 550 000 pi²
dont
11 édifices dans le parc industriel pour 220 000 pi²
NOMBREUX PROJETS À VENIR!

La meilleure façon de prédire l'avenir ... c'est de le construire

500-255, rue Racine Est, Chicoutimi - Tél: (418) 543-4934 - Téléc: (418) 543-5344 - Cell : (418) 592-7471 - gih-immobilier.com

Votre association prépare un plan stratégique!

Depuis maintenant 34 ans, le conseil d'administration de l'Association du Parc industriel du Haut-Saguenay (AEPIHS) est au service des entreprises installées dans cette importante zone industrielle de Saguenay. Les gestionnaires et membres de l'AEPIHS sont fiers de faire du parc industriel un endroit accueillant, dynamique et respectueux de l'environnement.

Même si nous sommes heureux du travail accompli au cours des dernières années, nous constatons que beaucoup de choses restent à faire. D'ailleurs, 2015 sera une année charnière pour l'AEPIHS. Pour commencer, nous avons décidé de nous rapprocher de nos membres en déménageant nos bureaux au 621, rue des Actionnaires. (Immeuble Tégesco/Pausematic).

Cela dit, pour faire croître une organisation comme la nôtre, nous avons besoin d'initier une réflexion en profondeur. C'est pourquoi nous avons décidé d'amorcer une démarche de planification stratégique avec une firme de professionnels de la région. En effet, nous avons mandaté récemment les experts de la firme Mallette, pour nous aider à optimiser la performance de notre organisation et de nos projets. Nous vous tiendrons au courant de l'évolution de cet important dossier, au cours des prochains mois.

Nos membres seront consultés

Cette démarche est primordiale, pour s'assurer de prendre les bonnes décisions afin d'assurer un développement harmonieux et de mieux servir nos membres au cours des années à venir. Dans le cadre de cette démarche, certains d'entre vous seront consultés pour que nous puissions établir des objectifs basés sur une vision réaliste de notre avenir. Voici quelques pistes que votre conseil d'administration a déjà identifiées pour alimenter notre réflexion :

- Augmenter le réseautage entre nos membres;

- S'assurer que les membres connaissent mieux les produits et services qu'ils peuvent s'offrir entre eux;

- Augmenter la qualité de vie et le sentiment d'appartenance des membres et de leurs employés.

L'importance de la communauté

Au-delà des entreprises membres et de leurs propriétaires, les employés qui travaillent dans le Parc industriel du Haut-Saguenay sont aussi très importants dans notre exercice de réflexion. Plus de 3000 personnes gagnent leur vie dans cette petite communauté économique et nous voulons qu'ils le fassent dans un climat harmonieux, stimulant et sécuritaire.

Aujourd'hui, le Parc industriel du Haut-Saguenay offre un emplacement d'affaires de choix au Saguenay, pour toutes les catégories d'entreprises qui y sont installées et pour toutes celles qui projettent de s'y joindre et d'y prospérer. Nous voulons améliorer nos services pour faire du Parc Industriel du Haut-Saguenay une opportunité incontournable pour toute la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean. C'est avec vous que nous allons y parvenir!

Alexandre Harvey,
président de l'AEPIHS

LA MISSION DE L'AEPIHS

La mission de l'Association des Entreprises du Parc Industriel du Haut-Saguenay est de défendre les intérêts des usagés, de favoriser les échanges entre les occupants du Parc industriel et de maintenir un climat harmonieux ainsi qu'un environnement sécuritaire.

NOS COMITÉS

Nos comités sans qui les services, projets et activités ne pourraient exister :

- **Sécurité/embellissement**
- **Activités sociales**
- **Services aux membres**
- **Communications**

NOS BUREAUX SONT SITUÉS AU :

621, rue Des Actionnaires, Chicoutimi, G7J 5B3
Pour informations : www.parcindustriel.info
aepihs@parcindustriel.info

VIATEUR INC.
Jules Beaudin, propriétaire
jbeaudin@bsa.ca
Distributeur officiel des épices BSA
• INGRÉDIENTS ET ÉQUIPEMENTS ALIMENTAIRES
• ÉPICES • BOYAUX • COUTEAUX VICTORINOX
Tél.: 418 545-9308 • Téléc.: 418 545-1160 • Cell.: 418 540-6591
1930, rue Brisay, Chicoutimi, G7K 0A3
111F02-15

Voici le conseil d'administration de l'AEPIHS

En arrière, de gauche à droite : Jean Lavoie, de Lebeau vitres D'autos; Marc Bélanger, de Guillevin International; Jean-Luc Plourde, de Divisions M.S. inc.; Martin Lavoie; Sylvain Morin (vice-président) d'Usinage SM et Stéphane Fortin, de CADUS.
En avant, de gauche à droite : Marie-Claude Côté, (secrétaire) de Gestion Immobilière Harvey's; Alexandre Harvey (président) de Gestion Immobilière Harvey's; Manon Belley, de Soudogaz; Natalie Gauthier, de Dessins Stamec inc.; Josée Riverin (trésorière) de Les cafés Pausematic. Absent : Alexandre Lévesque, de Déménagement Doré limité. (Photo: Guy Bouchard)

Le Parc industriel du Haut-Saguenay a 39 ans

À l'époque de la Révolution tranquille, le gouvernement du Québec se dote d'une politique de développement municipal. La région du Saguenay-Lac-St-Jean profite de cette effervescence, particulièrement avec le projet de plusieurs parcs industriels sur son territoire. Après de nombreuses consultations, il est convenu par les diverses instances que la ville de Chicoutimi accueillera le Parc Industriel régional.

C'est donc en 1971 que vont commencer les premières études visant l'implantation du Parc Industriel du Haut-Saguenay (PIHS). En 1976, après plusieurs interventions du milieu économique et municipal, le PIHS ouvre enfin son territoire aux commerces et industries.

Lentement mais sûrement

Les débuts sont prometteurs, mais c'est principalement à partir de 1981 qu'une expansion remarquable se réalise. Cette même année, l'Association des entreprises du Parc industriel du Haut-Saguenay (AEPIHS) est formée. Depuis la création du PIHS, plusieurs intervenants et entités administratives ont joué un rôle d'importance dans ce dossier.

La ville de Chicoutimi, la Société d'aménagement industriel du Chicoutimi métropolitain, la Société d'expansion économique du Saguenay, les commissaires industriels, l'Association des entreprises du Parc Industriel et la SPEC ont travaillé de concert depuis le début, afin de réaliser adéquatement les objectifs de développement de ce pilier de l'économie du Haut-Saguenay.

L'année 2001 marque une nouvelle phase d'expansion avec l'ajout de 10 millions de pieds carrés dans un secteur disponible à proximité du Parc Industriel, et cela, afin de répondre aux exigences de nouveaux marchés et de la mondialisation.

Le parc industriel change de nom… et s'agrandit

En 2009, la ville de Saguenay rend hommage au défunt maire Henri Girard en rebaptisant le parc industriel du Haut-Saguenay par le Parc Industriel Henri-Girard.
En 2010, la ville amorce l'aménagement de 20 nouveaux espaces qui ont tous été vendus rapidement à diverses PME. Au même moment, Saguenay investit 1,6 million de dollars pour l'aménagement des infrastructures.

En 2015, le nombre d'entreprises installées dans le parc se situent à environ 130. Ses membres procurent de l'emploi à plus de 3000 personnes. Il s'agit du plus important parc industriel au Saguenay-Lac-Saint-Jean et il constitue un moteur économique majeur pour toute la région.

L'Association des entreprises du Parc industriel du Haut-Saguenay (AEPIHS) offre divers services qui permettent d'informer ses membres et d'augmenter le sentiment d'appartenance au Parc Industriel du Haut-Saguenay. L'association permet, entre autres, d'offrir aux travailleurs du Parc Industriel un endroit convivial où il fait bon de travailler et où nous retrouvons différents événements et outils qui soulignent le succès et augmente la qualité de leur milieu de travail.

Les outils pour compenser la perte d'autonomie

SAGUENAY – Il faut mettre les pieds au Centre d'autonomie, dont la maison-mère est à Dolbeau-Mistassini avec une succursale à Chicoutimi, pour se rendre compte à quel point les personnes souffrant d'une perte d'autonomie peuvent aujourd'hui profiter d'une impressionnante panoplie d'équipements de toutes sortes pour compenser leur handicap. Avec la population vieillissante et vivant de plus en plus longtemps, l'entreprise, fondée par Dany St-Arnault en 1986, est appelée à aider encore plus de monde au cours des prochaines décennies.

par Jean-Marc Tremblay
contact@informeaffaires.com

Doris Lalancette, Josée Boily et Daniel Lavoie reçoivent les gens avec beaucoup de chaleur et de professionnalisme. *(Photo: Jean Marc Tremblay)*

M. St-Arnault sait de quoi il parle puisqu'il a été victime d'un accident qui l'a rendu paraplégique en 1977. Près de dix ans plus tard, il lançait son entreprise au Lac-Saint-Jean et, l'année dernière, il franchissait une autre importante étape en rachetant Médisphère au Saguenay (ancien-nement Paramédic). Aujourd'hui, elle a pris place dans un vaste bâtiment sur la rue des Actionnaire du parc industriel Nazaire-Girard.

La clientèle du Saguenay et du Lac-Saint-Jean peut donc compter désormais sur une équipe de près de 25 personnes. Parmi le personnel à Chicoutimi, nous avons rencontré la directrice de succursale, Josée Boily, forte d'une expérience de 17 ans chez Médisphère et elle-même infirmière, Doris Lalancette, détentrice d'un diplôme en technique en réadaptation physique et occupant le poste de préposée au service à la clientèle, ainsi que le technicien Daniel Lavoie. On a remarqué à quel point les conseillers répondait avec professionnalisme et chaleur aux demandes des clients, une marque de commerce dont l'entreprise est particulièrement fière.

Incroyable inventaire

Une personne n'ayant pas à subir les désagréments d'une perte d'autonomie ne peut s'imaginer à quel point il peut parfois être difficile d'accomplir certaines tâches banales dans une maison ou pour se déplacer à l'ex-

POURQUOI REMPLACER QUAND ON PEUT RESTAURER ?

REDONNEZ UN AIR DE JEUNESSE À VOS ÉDIFICES ET ÉQUIPEMENTS !

ÉQUIPEMENT AVANT

ÉQUIPEMENT APRÈS

TOITURE AVANT

TOITURE APRÈS

RESTAURATION MURS RIDEAU

TRAVAUX D'ÉTANCHÉITÉ

TRAVAUX EN HAUTEUR

LAVAGE DE VITRES

LAVAGE À PRESSION

NOS AUTRES SERVICES
- Location de nacelle avec opérateur
- Installation de filets anti-pigeons
- Changement de thermos
- Joints de scellant
- Accompagnement professionnel pour inspections de façades de bâtiments de 5 étages et plus

R.B.Q. : 8318-2923-50

CONTACTEZ-NOUS POUR OBTENIR UNE ESTIMATION GRATUITE :

SPÉCIALITÉS R.L.
Nettoyage et travaux en hauteur

RÉSIDENTIEL | COMMERCIAL | INDUSTRIEL

418-690-5823 | info@sprl.ca | sprl.ca

410M02-15

PARC INDUSTRIEL HENRI GIRARD
Association des Entreprises du Parc Industriel du Haut-Saguenay inc.
www.parcindustriel.info
Une seule voix pour PLUS!

sont de plus en plus nombreux

térieur quand on n'est pas en pleine possession de ses moyens. En parcourant le magasin en compagnie de Mme Boily, nous constatons qu'il y a une solution à pratiquement tous ces écueils incommodants.

« Les choses ont beaucoup changé avec les ans, confie-t-elle. À l'intérieur de la maison, les gens peuvent maintenant compter sur une variété d'équipements pour qu'ils puissent se débrouiller seuls dans la salle de bains, la salle à manger, leur chambre, le salon et ont même la possibilité de se déplacer à l'étage grâce à nos chaises d'escalier pivotantes. Ils peuvent également compter sur des leviers sur rails autoportants, des fauteuils auto-souleveurs, lits motorisés ajustables, systèmes d'alarme, pour ne mentionner que quelques produits de notre inventaire. Nos experts se rendent sur place pour évaluer les besoins de la personne et lui suggérer les aménagements les plus efficaces selon leur état de santé.

La gamme de produits offerts pour faciliter la vie des gens tant dans la maison qu'en dehors est vraiment impressionnante. *(Photo: Jean Marc Tremblay)*

« Par ailleurs, les sportifs ayant subi une blessure peuvent également se procurer les équipements adaptés. On a en outre un département de fournitures médicales pour le soin des plaies, le service d'adaptation d'un véhicule de concert avec la CSST et, bien entendu, nous proposons sur place une gamme variée de fauteuils roulants et véhicules quadriporteurs, qu'on voit de plus en plus dans les centres commerciaux et autres endroits publics. Contrairement à ce qu'on pourrait croire, il y en a pour toutes les bourses et toutes les situations.

Enfin, fait important à souligner, le Centre d'autonomie met à la disposition de ses clients un service de dépannage 24 heures sur 24, sept jours sur sept, en cas de panne d'un de nos produits. »

L'âge des personnes souffrant de perte d'autonomie varie énormément. Il peut s'agir de jeunes enfants ou des personnes âgées qui ont dépassé les 80 ans, voire même presque centenaires.

Pour inf.: centreautonomie.com

En affaires depuis 30 ans !

DISTRIBUTION DDM INC.

QUINCAILLERIE INDUSTRIELLE

M. DANIEL TREMBLAY
PRÉSIDENT
directeur-général et fondateur
FONDÉ EN 1984

• SOLUTION • QUALITÉ • SERVICE

VASTE INVENTAIRE

BOSCH Makita

TRÈS GRANDE EXPÉRIENCE EN OUTILLAGE

Au service des débutants et des professionnels!

• LIVRAISON RAPIDE • SERVICE DE RÉPARATION ET D'ENTRETIEN • CONSEILLERS TECHNIQUES

1190, rue Manic, Chicoutimi, Québec, G7K 1A2

Tél.: 1-418-545-8639 Téléc.: 1-418-545-8291 www.distributionddm.ca

404M02-15

Miro vise le marché grand public

SAGUENAY – Déjà bien implanté depuis plus de 25 ans dans la région, Miro portes et moulures, qui vient de faire l'objet d'une fusion majeure avec Boiserie d'à côté en Estrie et un investissement de 1,5M$, est pourtant peu connu du grand public. Mais les choses pourraient bien changer dans les prochaines années alors que l'entreprise compte faire une percée dans les quincailleries de la région pour que Monsieur tout le monde ait accès aux meilleurs produits en ce qui a trait aux portes et à leur quincaillerie.

par Jean Marc Tremblay
contact@informeaffaires.com

Copropriétaire et directeur général de Miro portes et moulures deepuis 2009, Steeve Boudreault espère que les gros chantiers miniers et du port de Grande-Anse verront le jour en 2016 et 2017.
(Photo: Jean Marc Tremblay)

Directeur général de Miro, Steeve Boudreault fait, depuis 2013, partie des trois propriétaires, en compagnie de Laurent Lapointe et Gesner Blenkhorn. Il explique les raisons de ce partenariat et la décision de construire dans le parc industriel de Chicoutimi : « Depuis que Michel Truchon et Roland Chevary on fondé Miro à Chicoutimi-Nord en 1986, nous avons presque toujours fait affaire avec des entrepreneurs en leur fournissant tout ce qui concerne les portes pleines ou vides, les moulures, les « trusts », la quincaillerie, les barrures et les poignées dans la construction ou la rénovation de bâtiments, que ce soit le résidentiel, les commerces ou les usines. Nous croyons aujourd'hui qu'il est temps de franchir une nouvelle étape en nous adressant directement aux particuliers via les quincailleries. Nous voulons leur proposer des produits de plus grande qualité que ce qu'on y trouve actuellement. On a commencé à faire des approches au Lac-Saint-Jean et le pied-à-terre à Sherbrooke nous donne l'occasion de rayonner sur tout le Québec. À ce propos, en février, nous allons avoir un représentant pour sillonner les villes de la province. »

Plus de choix, meilleurs délais de livraison

Tout cela n'aurait pas été possible sans un investissement de 1,5M$ pour une bâtisse neuve dans le parc industriel Nazaire-Girard en 2013. « Quand on a décidé de mettre en commun nos expertises avec Boiserie d'à côté, on s'est dit qu'il était temps d'investir pour élargir la gamme de produits et services que Miro allait offrir à ses clients. C'est ainsi que nous avons maintenant, ici même, un atelier de fabrication. L'investissement nous permet également d'avoir un stock nettement plus important : 1 500 portes et 80 000 pieds linéaires de moulures, sans compter la quincaillerie. De plus, la nouvelle machinerie permet de livrer beaucoup plus de portes et dans délais plus courts qu'avant. »

Mais y a-t-il un marché pour absorber tout cela?

« Très certainement, affirme Steeve Boudreault. Les mois de janvier et février sont les plus tranquilles de l'années, mais le reste du temps, ce sont 125 à 150 portes qui sortent chaque jour de notre usine avec une capacité de 500 portes si nécessaire. Si nous sommes si confiants en l'avenir, c'est que les portes et leur quincaillerie font de plus en plus partie de la décoration d'une maison ou d'un édifice. Nombre de nos clients sont des désigner et des décorateurs, qui recherchent du beau et ils ont vraiment l'embarras du choix en la matière. Normalement, une maison compte entre 10 à 25 portes et leur prix peut varier entre 2 000$ et 20 000$. »

Pour ce qui de la conjoncture économique dans la construction résidentielle, industrielle et commerciale, Steeve Boudreault constate que l'année 2015 devrait être très moyenne, les gros chantiers ne s'annonçant guère nombreux. « Mais on s'attend à ce que ça reprenne de la vigueur en 2016 et 2017, surtout si on voit enfin se développer les gros projets qu'on nous promet à Grande-Anse et dans le domaine minier. »

Pour inf.: produitsmiro.com

L'inventaire de l'entreprise est important; designers et décorateurs n'ont que l'embarras du choix. Jason Savard et Sylvain Gagnon nous en montrent ici une partie.
(Photo: Jean Marc Tremblay)

Défis. Solutions. Service.
Produits de levage et d'arrimage
Montréal - Québec - Chicoutimi
Lam-é
St-Pierre
• Notre groupe, Industries Lam-E et Chaînes et Élingues St-Pierre, est très fier d'être partenaire du Parc industriel Henri-Girard.
Courroies d'arrimage
Câbles d'acier
Production spéciale
• Nous avons plus de 60 ans d'expérience et d'expertise avec une force de vente de plus de 30 personnes.
Chaînes
Élingues
Synthétiques
Câble d'acier
Chaîne
Palans et treuils
• Nous offrons une vaste gamme de produits de levage et d'arrimage, des services d'inspection, de formation, de certification et d'ingénierie.
www.lam-e.com
Les Industries Lam-é inc.
www.st-pierre.ca
Chaînes et élingues St-Pierre Ltée
108F02-15

Les 10 conseils de Marc Dutil pour devenir un meilleur entrepreneur

ÉCOLE D'ENTREPRENEURSHIP DE BEAUCE

Marc Dutil est le président fondateur de l'École d'Entrepreneurship de Beauce (EEB). Sa carrière entrepreneuriale impressionnante fait de lui un modèle pour plusieurs personnes et c'est avec grand plaisir que nous vous partageons ses 10 conseils pour devenir un meilleur entrepreneur.

1. La transparence et l'intégrité sont des incontournables.

Aujourd'hui, vous devez présumer que vos interlocuteurs savent tout et que les petites omissions et exagérations seront détectées par vos partenaires d'affaires et collègues. D'ailleurs, rien n'indispose plus un banquier que de savoir qu'il ne se fait pas tout dire. Votre réputation est l'actif le plus important que vous possédez. Ne la perdez pas en essayant de jouer au plus fin avec les gens.

2. Quoiqu'on en dise, le travail, c'est encore important.

Le génie et la créativité ouvrent de petites portes; l'effort et la persévérance en ouvrent des GRANDES. C'est donc avec le travail et le temps que vos plus grandes ambitions pourront se réaliser.

3. Il faut accepter de bien s'entourer.

Se faire confiance, c'est collaborer avec des gens plus forts que soi, des gens dont le talent nous fait ombrage. C'est aussi accepter de demander de l'aide (et de payer pour, en passant). Il n'y a rien de plus dangereux qu'un collègue qui dit, « Inquiète-toi pas, tout est sous contrôle » pour éviter d'afficher un manquement.

4. C'est primordial de gérer son énergie.

Sachez reconnaître vos moments d'épuisement et de fatigue, états dans lesquels vos décisions, votre empathie et votre leadership ne seront jamais à leur meilleur. Sans chercher l'équilibre parfait, il faut éviter les passages à vide où tout devient plus difficile et plus risqué.

5. Ajouter des dimensions à sa vie.

Une vie unidimensionnelle, centrée uniquement autour du travail, ne vous rendra pas nécessairement meilleur au boulot et augmente le risque d'une « après-carrière » mal préparée. Un large éventail d'intérêts et d'activités vous permettra de tracer une vie plus riche et fera de vous un leader plus créatif.

6. La gestion des liquidités.

Hebdomadairement (et plus souvent en temps de crise), sachez combien il y a d'argent dans le compte en banque de votre entreprise et ayez une prévision approximative des liquidités sur un horizon de 90 jours. J'ai déjà suivi un cours de finances à Harvard et, lorsque le professeur est

(suite en page 17)

Centre industriel SSE
1481, rue de la Manic,
Parc industriel de
Chicoutimi
HUMANIS
Centre Industriel de Formation SSE
Cégep de Chicoutimi
NOS FORMATIONS
VOTRE SOLUTION!
FORMATIONS AUX ENTREPRENEURS
FORMATIONS SSE
• Travail en hauteur
• Mise à énergie 0
• Espace clos et surveillance espace clos
• Travail en ambiance chaude et froide
• SIMDUT
• Protection des voies auditives
• Protection des voies respiratoires
• Échafaudage
• Arc électrique
APPAREILS DE LEVAGE
• Chariot élévateur
• Chariot élévateur à mât télescopique
• Plateforme élévatrice – Élévateur à nacelle
• Pont roulant
• Élingage et manutention d'une charge
Toutes nos formations sont consignées sur le réseau COGNIBOX et reconnues par la majorité des grands donneurs d'ordres.
POUR PLUS D'INFORMATION 418 696-2243, poste 700 humanis-sse@cchic.ca
114F02-15

par Nicole Rioux

On affirme souvent que « les paroles s'envolent », cependant, la majorité des gens l'admettent, certains propos peuvent blesser davantage et pour plus longtemps que des coups physiques. Et les critiques ont souvent cet effet néfaste.

Faire une critique est toujours difficile pour celui ou celle qui s'y risquent. Elle est faite souvent de la mauvaise façon, avec une approche négative et dans de mauvaises conditions. La personne qui la reçoit, comme celle qui l'émet, ressent une certaine impuissance, perçoit une forme d'attaque ou de dénigrement.

Que ce soit dans la vie professionnelle ou personnelle, il faut prendre le temps de bien formuler nos commentaires. Le volume que nous avons choisi ce mois-ci vous permettra de développer la bonne attitude pour la formulation d'une critique.

Bonne lecture!

CRITIQUER SANS BLESSER : COMMENT ABORDER LES SITUATIONS DÉLICATES AU TRAVAIL COMME AILLEURS

Auteur: Hendrie Weisinger, Ph. D.
ISBN: 978-2-89472-591-7
Pages: 150 pages
Prix: 27.95 $ + taxes
Où se le procurer : chez tous les libraires ou en ligne

Résumé du livre

Dire à un collègue qu'il a négligé son travail, à un collaborateur qu'il sent la transpiration ou à son patron qu'il ferait mieux d'agir autrement, c'est périlleux. Pourtant, si vous voulez que les choses s'améliorent, vous devez trouver le courage d'en parler avec des mots qui ne blesseront pas.

Pour susciter une réaction positive, la manière de formuler la critique est l'élément clé. Bénéficiez de nombreux conseils qui vous aideront à attirer la sympathie sans égratigner l'ego.

Par exemple :
- axer le commentaire sur l'amélioration, en insistant sur ce qui peut être fait, à l'avenir, plutôt que sur ce qui a été (mal) fait
- proposer une solution concrète au problème en misant sur la collaboration
- souligner les bons points sans utiliser le « mais »

L'auteur expose également 14 situations délicates, en donnant pour chacune le « mode d'emploi » de la critique constructive, exemples à l'appui.

À qui s'adresse ce livre?

Ce livre s'adresse à tous. Vous n'avez pas besoin d'être un dirigeant, un employé, un superviseur, ni d'être un professionnel pour apprécier ce volume. En fait, il s'adresse à tous les gens qui souhaitent améliorer la façon dont ils formulent des critiques. Il est d'ailleurs suggéré de prêter votre livre au plus grand nombre de gens possible de votre équipe pour qu'ensemble, vous deveniez des professionnels de la critique constructive!

Le contenu du volume

Le volume est divisé en deux grandes parties. La première partie est une liste de 20 conseils pour mieux donner et recevoir la critique. La seconde partie se compose de 14 exemples concrets de situations délicates où une critique doit être faite.

PREMIÈRE PARTIE : 20 conseils pour mieux donner et recevoir la critique
- Apprivoiser la critique
- Critiquer avec stratégie
- Axer sa critique sur l'amélioration
- Protéger l'estime de soi de la personne critiquée
- Choisir les bons mots
- Critiquer les critiques qu'on reçoit
- Faire participer son interlocuteur
- Souligner les bons points sans utiliser le « mais »
- Proposer une solution
- Choisir le bon moment
- Poser des questions à la manière de Socrate
- Si les paroles ne suffisent pas, intervenir de manière concrète
- Se servir de ses attentes
- Reconnaître que les critiques sont subjectives
- Rendre la critique motivante
- Employer des analogies où l'autre se reconnaît
- Assurer un suivi régulier
- Fonder sa critique sur des critères précis
- S'écouter
- Rester calme et serein

DEUXIÈME PARTIE : 14 situations délicates
- Critiquer son patron
- Critiquer une personne en colère
- Critiquer un collaborateur sur son hygiène personnelle
- Critiquer un collègue
- Critiquer un spécialiste de la critique négative
- Critiquer en groupe
- Critiquer un faiseur d'excuses
- Critiquer un client
- Critiquer une personne négative
- Se faire critiquer à la place des autres
- Critiquer un collègue qui est aussi un ami
- Soulever une question d'ordre moral
- Recevoir une critique rapportée par une tierce personne
- Critiquer un collègue devenu patron

À souligner
- Grand nombre de situations possibles; variété de types de critiques.
- Chapitres courts, clairs, bien expliqués.
- Nombreux exemples concrets qui permettent de ramener la situation à notre vie personnelle ou professionnelle.
- La démarche est expliquée par étape, accompagnée de trucs faciles.
- Permets de bien cerner les étapes afin d'améliorer notre « performance » lors de la livraison d'une critique
- Une section permet de faire de la «mise en pratique »
- Grande source d'information, permets de travailler sur soi.
- Lecture inspirante et bien détaillée. Compréhension facile. Le lecteur se sent interpellé et est appelé à se questionner. Agréable à lire.

Boutique Pausematic

ÉCONOMISEZ 100 $ PAR ANNÉE, C'EST FACILE!

AVERTISSEMENT: SI VOUS CONSOMMEZ 2 K-CUPS PAR JOUR, CETTE ANNONCE S'ADRESSE À VOUS.

• K-CUP ET CAFÉ RÉGULIER

au MEILLEUR PRIX DU MARCHÉ

Ouvert à TOUS!

621, rue des Actionnaires,
PARC INDUSTRIEL CHICOUTIMI,
418 543-0009 - poste 202
Télécopieur: 418 549-5886

113F02-15

(suite de la page 15)

arrivé à la dernière diapositive du dernier cours, c'était simplement écrit :

7. L'esprit de famille.

Si vous pensez que c'est difficile de travailler en famille, vous avez raison. Mais c'est aussi très valorisant. Parfois, la relève ne se rend compte que beaucoup plus tard que ses défis et tourments auront bénéficié à toute la communauté de ses collègues, clients et partenaires, et non seulement à sa famille. C'est donc un rite de passage plus grand que soi.

8. L'esprit de communauté.

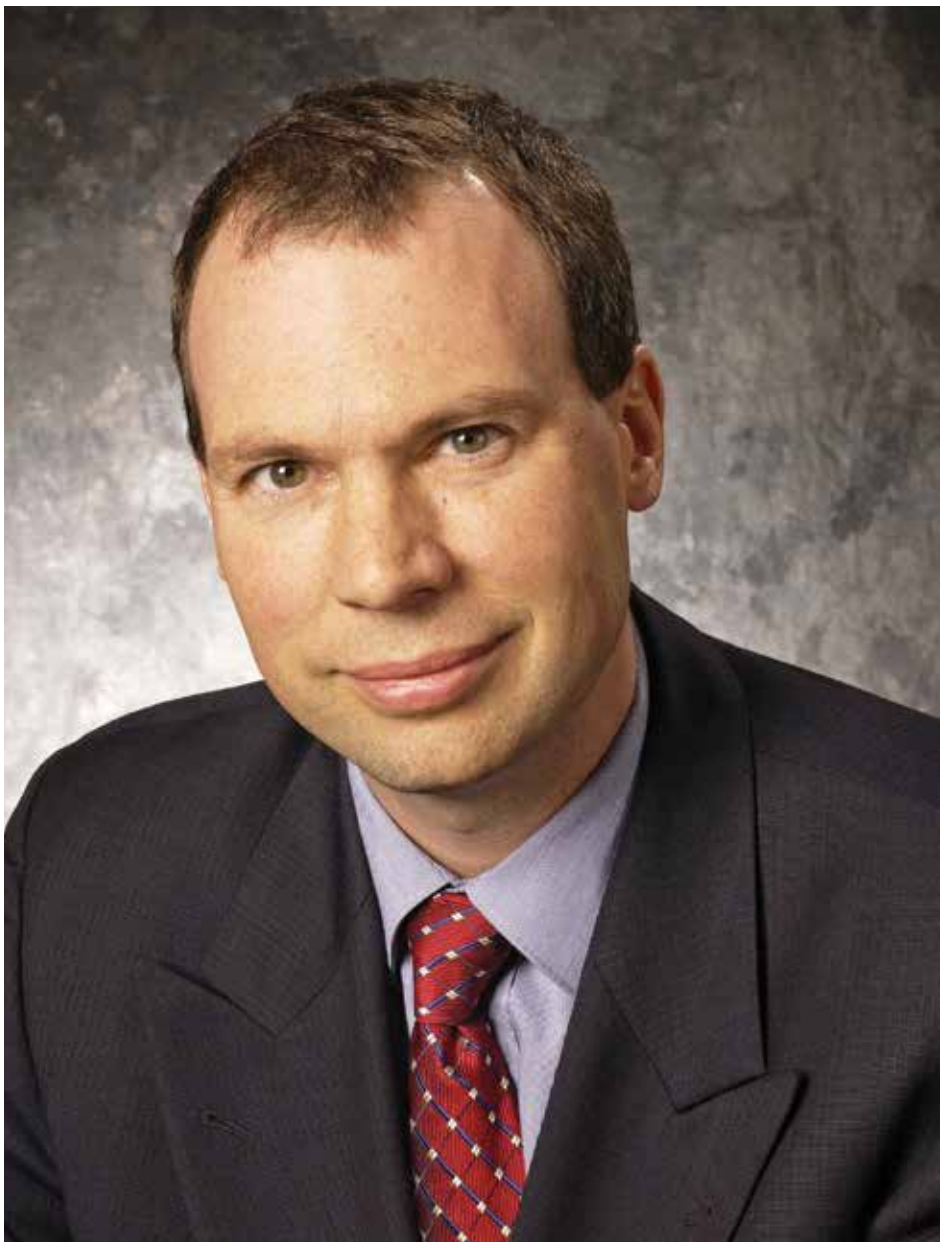
Si vous terminez l'année sans pouvoir identifier une action communautaire concrète, recommencez-la, car elle est incomplète. Il peut s'agir d'une participation sur un conseil d'administration, d'un discours dans une école secondaire ou d'un don important. En faisant cela, vous rappelez aux gens qu'un entrepreneur accompli se reconnaît aussi comme un membre impliqué dans sa communauté.

9. La santé.

Nul besoin de courir un marathon ou de gravir le Kilimandjaro. Mais, si vous êtes essoufflé après avoir gravi quelques marches d'escalier, vous ne donnez pas le bon exemple à votre équipe et vous limitez votre capacité de diriger. La santé, c'est un instrument avec lequel vous accomplissez davantage et devenez ainsi une meilleure influence sur votre famille et vos collègues.

10. Ne pas se rendre fou à poursuivre la perfection dans tout.

C'est bien de viser la perfection, mais se perdre dans cette poursuite dans toutes les sphères de sa vie vous aura empêché d'atteindre l'excellence dans les éléments où ça comptait vraiment. Je ne saurais être capable de l'exprimer mieux que St-Augustin qui implorait : « O Dieu ! Accordez-moi la perfection, mais pas encore maintenant.



M. Marc Dutil. *(Photo: courtoisie)*

Lebeau MD
Vitres d'autos

Quelle que soit
la vitre endommagée
sur votre véhicule,
LEBEAU VITRES D'AUTOS MD
peut vous aider.

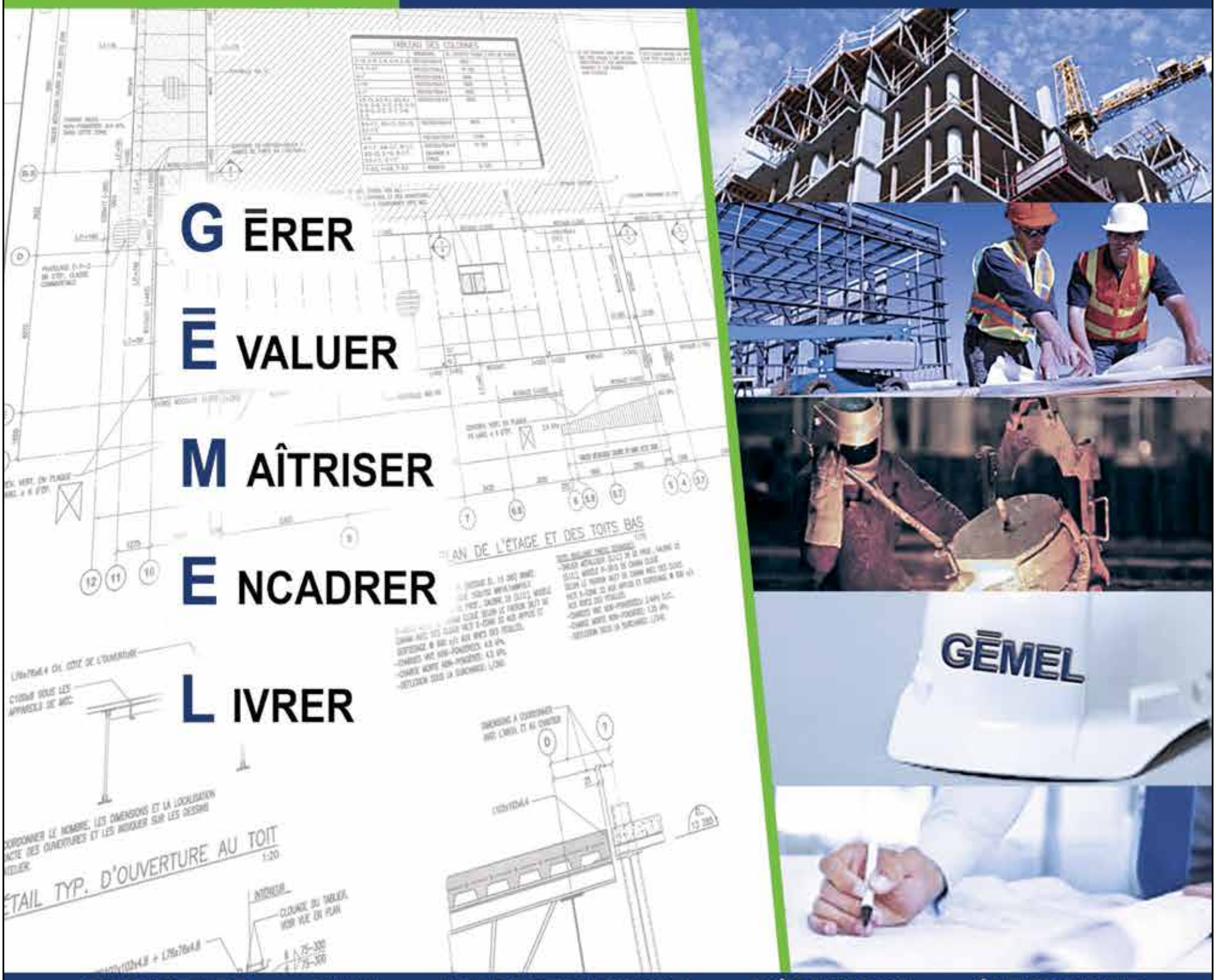
Nous pouvons réparer ou remplacer
TOUT TYPE DE VITRES D'AUTOS
quels que soient la marque,
le modèle ou l'âge du véhicule.

LE SPÉCIALISTE
EN RÉPARATION
DE PARE-BRISE

CONTACTEZ-NOUS
PARC INDUSTRIEL
HENRI-GIRARD
Chicoutimi :
1911 boul. St-Paul, G7K 1E1
418 545.9779

G

L'INGĒNIERIE DURABLE



STRUCTURE **CIVIL** **INFRASTRUCTURE** **MÉCANIQUE** **ÉLECTRIQUE**

GĒMEL

INGĒNIERIE ET
GESTION DE PROJETS

www.gemel.ca
info@gemel.ca
(888) 548-2630

220G10-14

■ Chicoutimi ■ Jonquière ■ Montréal ■ Terrebonne ■ Trois-Rivières ■ Varennes

CONFÉRENCE DE MICHEL LANDRY À SAGUENAY

« La puissance d'une culture d'innovation dans vos affaires »

SAGUENAY - De passage en région pour rencontrer les gens d'affaires à l'occasion d'une série de conférences, initiée par Innovation 02, Michel Landry, président de « L Tech solution », spécialiste en gestion de l'innovation, a lancé cette phrase à la vingtaine de participants lors de sa conférence à Saguenay le 22 janvier dernier : « Une entreprise doit avoir une personnalité pour donner aux clients l'envie de faire affaires avec elle! »

par Guy Bouchard
guybouchard@informeaffaires.com

En introduction sa conférence, a lancé que « la concurrence planétaire fait en sorte qu'une entreprise doit se distinguer de la masse. » Michel Landry explique que la culture d'innovation est plus importante que le produit d'une entreprise. Il souligne que les entrepreneurs gagneraient à savoir qui ils sont et quelle est l'identité de leur organisation afin de la mettre en valeur. Le conférencier poursuit en expliquant les bénéfices et les ingrédients essentiels à la mise en œuvre d'une culture d'entreprise tournée vers l'innovation : « L'innovation permet de se distinguer et de se démarquer de votre compétition. Les clients perçoivent le caractère distinctif de votre organisation ou de vos produits et services. Ils veulent faire des affaires avec vous en raison de ce que vous êtes et de ce que vous représentez, et pas seulement en raison de ce que vous produisez ou vendez, » résume-t-il.

Le signal doit venir des dirigeants

Dans son allocution Michel Landry a aussi présenté les trois des meilleures pratiques existantes à ce jour pour parvenir à créer cette culture d'innovation : (1) en créant un environnement défiant les perceptions établies et accueillant à bras ouverts les nouvelles idées (2) en gérant le talent par l'identification à l'embauche des innovateurs naturels ou en développant les aptitudes à innover du personnel en place, et enfin (3) en intégrant des livrables en rapport avec l'innovation dans les processus existants de l'organisation. Pour ce faire, il a mentionné que le signal de départ doit être donné par les dirigeants. « Les patrons doivent d'abord avoir la volonté et la croyance que l'innovation leur permettra de faire de meilleures affaires, » affirme-t-il.

Le conférencier a aussi expliqué les différentes formes d'innovations qui peuvent être pratiquées soit l'innovation organisationnelle, l'innovation collaborative et l'innovation technologique en lien avec le produit ou le procédé, cette dernière étant la plus connue de toutes. Enfin, il a rappelé que chaque organisation doit réaliser sa recette en fonction de sa propre réalité. « Que cultivez-vous? Quels efforts allez-vous demander à vos employés ou à vos clients pour les innovations que vous allez apporter? Jusqu'où sont-ils prêts à les accepter? » A-t-il questionné. En terminant, rappelons que cette conférence était présentée dans le cadre d'une tournée régionale orchestrée par Innovation 02, une organisation régionale dont la mission est de développer la culture d'innovation des entreprises et des organisations du Saguenay–Lac-Saint-Jean.

Pour inf : www.innovavation02.ca

Michel Landry lors de sa conférence « La puissance d'une culture d'innovation dans vos affaires » présentée à Saguenay le 22 janvier dernier. *(Photo: Guy Bouchard)*

RELÈVE CHEZ

Les frères Frédéric et Simon-Pierre Imbeau

par Jean-Marc Tremblay
contact@informeaffaires.com

SAGUENAY – La passation des pouvoirs dans une entreprise commerciale est parfois délicate et le succès n'est pas toujours garanti, particulièrement quand un père et ses enfants sont impliqués. Dans le cas de Peinture GL, qui fêtait son vingtième anniversaire en 2013, les enfants de Germain Imbeau, Frédéric et Simon-Pierre, ont su relever le défi avec brio en faisant progresser l'entreprise située dans le parc industriel Nazaire-Girard de Chicoutimi.

« La transaction s'est faite en 2009 quand le temps de la retraite est arrivé pour mon père, se rappelle Frédéric Imbeau. À ce moment-là, je devenais le seul propriétaire de Peinture GL. Mon frère Simon-Pierre est venu se joindre à moi comme actionnaire trois ans plus tard. Dès l'année suivante, afin de continuer à progresser, nous avons décidé d'investir pour la construction d'un bâtiment sur la rue Brisay. Le pari était risqué car la conjoncture économique au Saguenay/Lac-Saint-Jean était fragile et on se demandait si le moment était propice à tel investissement. »

L'avenir allait leur donner raison puisque c'est précisément cette expansion qui lui a permis à Peinture GL de mieux passer à travers deux années plus difficiles pour l'économie régionale dans le domaine de la peinture, du plâtrage, du sablage de planchers de bois franc et des revêtements en époxydique dans les secteurs commercial et résidentiel.

« Il faut dire qu'en plus de vingt ans d'existence, nous nous sommes bâtis une solide réputation d'excellence de nos services et le professionnalisme de la quinzaine d'employés que nous engageons en périodes de pointe, explique Frédéric Imbeau. Le client est assuré qu'il n'y aura aucun problème ni retard sur les chantiers et notre service après vente est renommé. Ce qui nous a aussi donné un bon coup de main est qu'on rayonne de plus en plus loin, nos équipes se déplaçant maintenant jusqu'à Chibougamau/Chapais, Hébertville et la Côte-Nord.»

Diversification

En plus de deux décennies, l'entreprise a beaucoup évolué. Frédéric, qui

CERVO-POLYGAZ INC.
GROUPE PGS 2009 INC.
FERBLANTERIE EXP AIR 2013 inc.
INSTALLATION \ RÉPARATION - D'APPAREILS
au gaz naturel, au propane et électrique
ÉQUIPEMENTS DE CUISSON ET DE PRODUCTION
ALIMENTAIRE
INSTITUTIONNEL
COMMERCIAL
TRANCHEUSE, SCIE, PIQUEUSE À VIANDE,
EMBALLEUSE SOUS-VIDE,
LAVE-VAISSELLE COMMERCIAL,
MÉLANGEUR, COMPTOIR ALIMENTAIRE, ETC...
NOUS OFFRONS LE SERVICE POUR TOUTES CES MARQUES
•ALTO-SHAAM •CLEVELAND •DOYON •FRYMASTER •GARLAND
•HENNY PENNY •HI-TECH •HOBART •IMPÉRIAL •LUMAR IDEAL
•MKE •PICARD •RATIONAL •U.S. RANGE •VULCAN •ET PLUS...
SERVICE 24 HRS
1371, rue Manic, Chicoutimi, Québec, G7K 1G7
Tél : 418 696-1212 ou 418 690-6444 Fax.: 418 696-3236
109F02-15

PARC INDUSTRIEL HENRI GIRARD
Association des Entreprises du Parc Industriel du Haut-Saguenay inc.
www.parcindustriel.info
Une seule voix pour PLUS!

PEINTURE G.L.

n'ont pas hésité à prendre des risques

y a fait ses premières armes à temps partiel comme employé durant ses vacances scolaires puis à plein temps à partir de 1996, se souvient : « Au début, c'était vraiment une micro-entreprise avec les bureaux dans la maison de mon père. Petit à petit, on a pris notre place partout dans la région, à tel point qu'on a ensuite décidé de louer dans le parc Nazaire-Girard avant de construire ici. En 2013, on est passé de 1 300 à 2 100 pieds carrés de surface.

« Notre travail a aussi beaucoup changé. Au début, nous ne faisions pratiquement que de la rénovation résidentielle. Aujourd'hui, 70% de notre clientèle est commerciale et le reste de nos interventions se fait dans le domaine de la construction de maisons neuves. Les produits sont aussi passablement différents, les peintures à l'huile ayant pratiquement disparu. »

Frédéric et Simon-Pierre Imbeau ont su profiter de leurs qualités complémentaires pour faire en sorte que Peinture GL continue de faire sa marque comme le souhaitait leur père Germain, pour qui l'heure de la retraite avait sonné en 2009. *(Photo: Jean Marc Tremblay)*

Parmi les réalisations qui font la fierté de Simon-Pierre et Frédéric Imbeau, il y a le Centre historique Sir-William-Price de Kénogami, Port-Saguenay, l'hôpital de Chicoutimi, l'aréna de l'UQAC et le centre Saint-Georges. Il est intéressant de souligner que l'équipe de Peinture GL travaille présentement à la rénovation du supermarché Loblaw's de Chicoutimi, qui deviendra sous peu bannière Provigo.

Pour inf.: peinturegl.com

Spécialités Pneumatiques AP
1307 Bersimis, Chicoutimi (QC) G7K 1A4
VENTE ET RÉPARATION COMMERCIAL INDUSTRIEL
Tél.: 418 549-8277
• Compresseur à air
• Laveuse à pression
• Outils à air et pneumatique
De gauche à droite: Claude Bouchard, J.-F. Tremblay, Johanne Bouchard, Ludger Le, Réjean Gagné, P.-A. Le, Manon Bouchard et Jacques Valotaire
www.specialitespneumatiquesap.ca
110F09-14

SAGUENAY TRANSFORME TOUT CE QU'ELLE TOUCHE

INDUSTRIE COMMERCE TOURISME

LES PARCS INDUSTRIELS DE SAGUENAY

› UN CHIFFRE D'AFFAIRES DE 1 MILLIARD $ ANNUELLEMENT

› PLUS DE 5 000 EMPLOIS

› PLUS DE 300 ENTREPRISES

PARC INDUSTRIEL HENRI-GIRARD

Promotion Saguenay

UNE VILLE - UN FJORD

1 800 463 6565
418 698 3157

INDUSTRIE.SAGUENAY.CA

203G02-15

MIRO

COMMERCIAUX INSTITUTIONNELS INDUSTRIELS RÉSIDENTIELS

PRODUITS

PORTES ET CADRES
BÂTIS ESCAMOTABLES
QUINCAILLERIE
MOULURES
FERMES DE TOIT
POUTRELLES
MUR PRÉFABRIQUÉS
PLANCHERS PRÉFABRIQUÉS

produitsmiro.com

408m02-15

530 rue des Actionnaires, Chicoutimi (Qc) G7J 5A9, Tél.: (418) 543-1280
4701 Boul. Bourque, Sherbrooke (Qc) J1N 2G6 Tél.: (819) 416-1777

5 tendances dans le monde du travail en 2015

Source : Ordre des conseillers en ressources humaines agréés

Quelles seront les tendances à suivre cette année en matière de ressources humaines pour surmonter les défis du monde du travail? La personnalisation des approches et la responsabilisation des travailleurs ont la cote!

« Le monde du travail évolue à grande vitesse depuis plusieurs années, nous apportant toujours de nouveaux défis. Heureusement, des pratiques innovantes permettent de répondre aux enjeux et les conseillers en ressources humaines agréés pourront accompagner dirigeants d'entreprise et travailleurs dans ces défis, » déclare Florent Francoeur, FCRHA, président-directeur général de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés.

Développement des compétences de l'avenir

Les organisations demandent davantage de flexibilité et les changements technologiques s'effectuent à un rythme effréné. Le risque que les compétences des travailleurs deviennent rapidement désuètes est élevé. Le développement des travailleurs doit se faire en continu et s'orienter davantage vers les compétences d'avenir qui sont moins liées au savoir-faire qu'au savoir-être. Elles s'acquièrent au contact des autres. Le mentorat, le coaching, les groupes de co-développement et les formations en ligne interactives (webinaires) gagnent en popularité.

Rémunération à la carte pour besoins multiples

Alors que plusieurs générations se côtoient simultanément sur le marché du travail, leurs besoins diffèrent. Dans un contexte de rareté de la main-d'œuvre, les entreprises seront plus attrayantes auprès des candidats si elles font preuve de flexibilité et d'originalité notamment en matière de rémunération. L'une des tendances est la possibilité de personnaliser les programmes de rémunération. Cette façon de faire permet de répondre aux besoins individuels des salariés en variant, selon leurs préférences, entre un mode de rémunération directe (salaire) ou indirecte (avantages sociaux : régimes de retraite, assurances, allocations santé mieux-être, etc.).

Recrutement à la source et image de marque personnelle

Les entreprises éprouvent souvent de la difficulté à trouver le bon candidat par le recrutement traditionnel. Ce long processus, parfois décevant, incite les entreprises à rechercher elles-mêmes activement le candidat désiré afin de pourvoir leur poste avant même de l'ouvrir au grand public. Ce ne sont plus seulement les hauts dirigeants qui sont recrutés à la source, mais les employés de tous les échelons. Pour s'assurer d'être visibles, les travailleurs ont alors tout intérêt à porter une attention particulière à l'entretien de leurs réseaux réels et virtuels.

À la recherche des idées novatrices par la collaboration

Les organisations doivent être à l'affût des récents développements technologiques susceptibles de maximiser leur performance. L'innovation ne doit plus dépendre de quelques employés, mais de tous. Les travailleurs sont invités à être créatifs et à collaborer pour favoriser l'émergence des idées novatrices. De leur côté, les dirigeants doivent faire preuve d'ouverture tout en s'assurant d'encadrer rigoureusement l'implantation de ces innovations.

Identification et responsabilisation des leaders de demain

Le temps où toutes les responsabilités reposaient sur les épaules des hauts gestionnaires est révolu. Les entreprises doivent être capables de cibler les leaders potentiels dans les différentes équipes et de les responsabiliser. C'est ce qu'on appelle le leadership horizontal. Des employés responsables investiront le meilleur d'eux-mêmes et l'entreprise sera alors en mesure d'accomplir plus et plus rapidement.

Une offre sur le fourgon le plus travaillant.
LE FOURGON SPRINTER 2015 À EMPATTEMENT DE 144 PO PRIX TOTAL* : 44 165 $ AVANT UNE REMISE EN ARGENT DE 3 000 $. RECEVEZ 3 ANS D'ENTRETIEN DE ROUTINE SANS FRAIS À LA LOCATION OU AU FINANCEMENT À L'ACHAT[1]
Taux de location
5,99 %
par mois sur 60 mois
Mensualité
499 $**
avec versement initial de 3 265 $
Comprend
3 000 $
remise en argent
*taxes en sus
PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DU VÉHICULE :
• Moteur 4 cylindres diesel BlueTEC à faible consommation
• Boîte à 7 rapports 7G-TRONIC
• Avertisseur de vent traversier de série[2]
SPRINTER
Mercedes-Benz
Mercedes-Benz Saguenay, 1868 Boulevard Saint-Paul, Chicoutimi, 418 698-1000, www.mercedes-benzsaguenay.ca
© Mercedes-Benz Canada Inc., 2015. Véhicule illustré : fourgon Sprinter 2500 2015 à empattement de 144 po; PDSF national : 41 300 $, remise en argent de 3 000 $ comprise. *Le prix d'achat de 41 165 $ comprend un prix total de 44 165 $, une remise en argent de 3 000 $ et tous les frais applicables. Taxes en sus. **Offres de location basées sur un fourgon Sprinter 2500 2015 à empattement de 144 po et proposées uniquement par l'intermédiaire des Services financiers Mercedes-Benz (SFMB) sur approbation du crédit pendant une durée limitée. Exemple de location basé sur des paiements de 499 $ par mois pendant 60 mois tenant compte d'une remise en argent de 3 000 $ sur le PDSF. Versement initial ou reprise équivalente de 3 265 $ et taxes applicables payables à la date d'entrée en vigueur du bail. Exemple de location basé sur un prix total de 41 165 $, qui comprend un PDSF de 41 300 $, une remise de 3 000 $ et tous les frais applicables (frais de transport et de préparation de 2 695 $, droits sur les pneus de 15 $, taxe sur le climatiseur de 100 $ et frais du RDPRM de 55,49 $). Frais d'assurance et d'immatriculation ainsi que taxes en sus. La remise de 3 000 $ n'est offerte que pour le fourgon Sprinter 2500 2015 à empattement de 144 po. Obligation totale de 47 368 $ incluant une valeur résiduelle en fin de bail de 16 107 $. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Les offres peuvent changer sans préavis et ne peuvent être jumelées à d'autres offres. [1]Les 3 ans d'entretien prévu sans frais couvrent les 3 premiers services d'entretien prévus par l'usine ou les 3 premières années, selon la première éventualité. L'intervalle d'entretien prévu pour un Sprinter Mercedes-Benz de l'année modèle 2015 est de 1 an ou de 30 000 km, selon la première éventualité. Les services d'entretien spécifiques inclus sont décrits dans le Manuel du propriétaire/d'utilisation et le Livret d'entretien/de service. [2]Mise en garde : le dispositif de stabilisation en cas de vent latéral n'est efficace que dans le cadre des lois de la physique. Si le conducteur va au-delà des limites physiques, le dispositif de stabilisation en cas de vent latéral ne sera pas en mesure de prévenir un accident. L'offre est non transférable, non remboursable et n'a aucune valeur en espèces. Elle ne s'applique qu'aux offres de location et de financement. Certaines limitations s'appliquent. Voyez votre concessionnaire Mercedes-Benz autorisé pour les détails ou communiquez avec le Service à la clientèle de Mercedes-Benz au 1-800-387-0100. Les offres prennent fin le 28 février 2015 et peuvent être retirées sans préavis.
411M02-15

L'AIGUISAGE, une alternative de plus en plus ÉCONOMIQUE et ÉCOLOGIQUE

SAGUENAY – Étrangement, la situation économique régionale difficile des dernières années a permis de développer de nouveaux créneaux d'offres de services pour plusieurs entreprises saguenéennes. Le Groupe Sabec est l'une d'elles; malgré que l'affûtage ait toujours fait partie de ses spécialités, il a été remis au goût du jour en raison de son aspect économique. Ainsi, la majorité des entreprises, cherchant à économiser toujours davantage, a compris qu'il était avantageux, en plus d'être écologique, de donner une deuxième vie aux lames de scies et outils de coupe plutôt que de les jeter aux rebuts.

L'équipe de vente, de gauche à droite : Jean Bergeron (représentant), Germain Lavoie (Conseiller Industriel), Bruno Tremblay (représentant), Éric Lavoie (Président), Fabien Gosselin (représentant).

Dans le domaine de l'affutage, il est possible de redonner vie à la plupart des lames. En effet, l'entreprise offre l'aiguisage de lames de toutes tailles, soit d'un diamètre jusqu'à 80 pouces. Souvent, un simple aiguisage suffira à rendre à la lame ses qualités de coupe et le client aura réalisé une économie substantielle! Une lame bien aiguisée rend le travail aisé et protège l'outil. Il est donc important qu'elle soit la plus performante possible.

En même temps, le **Groupe Sabec** a conforté sa position de quasi-monopole régionale relativement à tout ce qui touche l'entretien et la vente d'outils de coupe. L'affûtage demeure évidemment au cœur des activités de l'entreprise, mais, depuis que Marc Lavoie a fondé l'Atelier d'affutage du Saguenay au milieu des années 70, l'offre de services s'est diversifiée et se sont développées de nouvelles spécialisations, si bien que le client, qu'il soit entrepreneur ou M. Tout le monde, peut obtenir un service complet dans bien des domaines!

Ce sont une quinzaine de personnes qui apportent leur art et leur savoir-faire dans différentes sphères d'activités. L'équipe du Groupe est à même de conseiller judicieusement tous les types de client. « Au fil des ans, explique Louis-Philippe Ménard, directeur général du **Groupe Sabec** n'a cessé de progresser en intégrant différents services connexes à l'affûtage. C'est ainsi que l'entreprise propose depuis quelque temps déjà un service de conception et de fabrication d'outil de coupe afférents au travail du bois et du métal. Ceux-ci sont conçus par nos spécialistes de manière personnalisée, de façon à prendre en compte tous les aspects ainsi que les particularités inhérentes à chaque projet. Il s'agit d'obtenir précisément le résultat recherché. C'est un aspect de la compagnie qui prend de plus en plus d'importance. »

Un de nos ateliers.

« Le troisième volet de notre offre de services est la distribution; c'est un éventail diversifié de machineries et d'outils de coupe, d'abrasifs et de matériaux d'assemblage, ainsi que différents types d'outillage manuel pour le travail du bois. Il suffit de passer en boutique pour constater la diversité et la qualité de nos produits. »

UNE NOUVELLE ÈRE

Depuis tout près de cinq ans maintenant, c'est Éric Lavoie qui a succédé à son père à la barre de l'entreprise. L'ère technologique de ce début de XXIe siècle étant sans cesse en développement, il est important non seulement d'adapter les services offerts aux nouvelles réalités, mais également d'utiliser les nouvelles possibilités technologiques qui apparaissent. Ce volet moderne, c'est le champ d'expertise d'Éric. Pour pouvoir compétionner et offrir les meilleurs prix pour les meilleurs services, il est essentiel d'utiliser ce que fait de mieux la fine pointe de la technologie.

1321 rue de la Manic, Chicoutimi, Québec G7K 1G7
Tél. : 418 549-4087 Sans frais : 1 800 565-3702
Téléc.: 1 888 906-6732 www.sabec.ca

(suite de la page 6)

qui lui sont présentés pour traitement. »

En clair, l'usage d'un tel outil incite l'élève d'une classe à « prendre conscience de son processus d'apprentissage », en somme, lui « apprend à apprendre ».
Il permet également à l'enseignant d'avoir accès, en un clic, aux dossiers de tous ses élèves, de faire l'analyse du profil académique de chacun d'entre eux, d'assurer la gestion de l'ensemble des travaux et examens ainsi qu'à veiller au bon déroulement de l'agenda.

En milieu de travail

Outil multifonction, ECHO permet aussi de venir en appui aux intervenants du domaine de la santé et aux groupes de travailleurs victimes de situations de détresse en milieu industriel.

En fait, le logiciel système est conçu pour prendre en charge le processus de communication à établir et favoriser à l'internaute l'accès à des ressources d'aide adaptée pour son problème. « À l'instar de ce que nous avons initié dans le milieu scolaire et de la santé, nous comptons bientôt mettre à la disposition des travailleurs de différents milieux industriels la technologie que notre équipe a mise de l'avant », fait valoir en fin d'entrevue Bruno Turbide.

Pour information :
www.ellipse-synergie.com

Approvisionner LA PME

LE COÛT TOTAL DE POSSESSION (TCO)

FRANÇOIS GUAY, pgca
Spécialiste en approvisionnement

La plupart des entreprises font leurs achats en se basant uniquement sur le prix comme critère de sélection. Elles se retrouvent alors avec une multitude de fournisseurs offrant des produits et un service similaire, ce qui fait qu'elles ont peu ou pas de pouvoir de négociation, étant donné que leur volume d'achat est dilué entre plusieurs sources.

Elles devraient plutôt prendre en considération le *Coût total de possession* (***TCO***, *Total Cost of Ownership)* qui représente le coût global d'un bien (un camion de livraison par exemple) tout au long de son cycle de vie, en tenant non seulement compte des aspects directs (coût du véhicule, assurance, enregistrement), mais également de tous les coûts indirects (coûts cachés, tels que la distance à parcourir pour se rendre au point de service, l'administration, la perte de temps résultant de pannes) et les coûts récurrents (carburant, pneus, entretien des liquides, etc.).

En plus de ces éléments, une variante du concept, le **TVO** (total value of ownership), considère les bénéfices des alternatives possibles (comme le recours à la sous-traitance ou l'utilisation de véhicules plus gros ou plus petits).

Les éléments qui influencent le coût total de possession

- La recherche de fournisseurs potentiels
- Le processus de demande de prix, de soumission ou d'appel d'offres
- L'émission du bon de commande
- Le suivi de la commande
- La relance
- Le transport
- L'inspection et la vérification à la réception
- L'entreposage
- La mise au rebut
- Le service
- La garantie
- Les temps improductifs (iddle time)
- Les frais d'entretien
- Le coût des pièces de remplacement
- Les ventes perdues
- Le coût des retours de marchandise
- La gestion des achats
- Le classement et l'archivage des dossiers.

La majorité des petites entreprises ne s'appuient généralement sur aucune politique d'achats structurée et leur réflexe est simplement de rechercher le produit le moins cher. Cela peut paraître logique au départ, mais il ne faut pas perdre de vue le coût du processus de commande, les frais de transport, etc., et tous les autres facteurs qui doivent faire partie de l'analyse. Pensez au temps perdu à rechercher les prix dans les catalogues de différents fournisseurs, à faire des téléphones, à demander des soumissions, à comparer les prix, à réceptionner les différentes commandes, à payer une facture de transport pour chaque commande, à traiter de multiples factures, sans compter le nombre de personnes qui ont été monopolisées dans le processus. Ce sont là des coûts et des impacts qu'on oublie de comptabiliser, mais qui, au bout du compte, influencent bel et bien le coût final du produit ou service acheté.

Dans certains cas, lorsque l'on répartit le montant total d'un achat, on s'aperçoit que le prix de revient réel du produit ne représente que la plus petite partie du coût total, alors que la portion la plus importante est consacrée au processus de commande lui-même.

Procurez-vous le livre NÉGOCIATION Trucs et astuces, disponible chez Informe Affaires

François Guay est diplômé en administration de l'UQAC, il détient un titre professionnel en gestion de la chaîne d'approvisionnement, plusieurs années d'expérience sur le terrain ainsi que de la formation dans des domaines connexes tels : la gestion de projet, les opérations manufacturières (MRP), la logistique, la qualité et la gestion lean (modèle Toyota).

FORMATION WEBINAIRE

L'art de se former en ligne dans le confort de votre bureau!

par Nicole Rioux

Le mois dernier, nous vous avions proposé des formations vous permettant de démarrer l'année du bon pied. Nous poursuivons avec la même approche pour nos deux suggestions du mois de février.

Vouloir améliorer tous les aspects de notre organisation c'est bien, mais encore faut-il être capable de bien planifier son temps et ses priorités. Au quotidien, plusieurs défis se présentent à nous et de nombreux éléments peuvent venir perturber nos tâches. Comment arriver à bien s'en sortir? C'est ce que notre premier webinaire vous permettra d'apprendre.

Pour notre seconde formation, nous aborderons l'aspect de l'innovation dans l'entreprise. La force d'une entreprise repose sur ses ressources humaines, mais aussi sur la créativité de ces mêmes ressources. Comment optimiser le potentiel de création et d'innovation de chacun? En misant sur la collaboration de tous. Le deuxième webinaire vous donnera un exemple concret d'une réussite de processus d'innovation.

Bonne formation!

Gestion du temps et des priorités

Êtes-vous souvent à la course, débordé ou « dans le jus »? Avez-vous parfois l'impression d'être coincé par le temps? Avez-vous l'impression de manquer d'heures dans vos journées et de journées à vos semaines ? Si c'est le cas, ce webinaire est pour vous !

CONTENU

- Décider de vous organiser une fois pour toutes!
- Identifier vos vraies valeurs, vos véritables motifs d'action
- Définir vos objectifs, faire des choix et établir vos priorités
- Apprendre à mener votre vie plutôt qu'à simplement gérer votre temps
- Choisir et apprendre à utiliser un agenda
- Trouver l'équilibre entre votre vie personnelle, professionnelle et sociale
- Fixer des objectifs motivants
- Planifier votre temps selon vos priorités
- Cesser de remettre à plus tard
- Déléguer efficacement
- Tenir des réunions courtes, efficaces et productives
- Maîtriser l'utilisation du téléphone, des boîtes vocales et du courrier

Date: 12 janvier 2015
Heure: 14 h à 15 h 15
Prix : 77 $ + taxes pour les membres
(95 $ + taxes pour les non-membres)
Inscription: http://www.patrickleroux.com/evenements-publics/webinaires/la-gestion-du-temps-et-des-priorites/

LES 9 FACTEURS DE RÉUSSITE DE L'INNOVATION ET DU DÉVELOPPEMENT DE PRODUIT

Apprenez à structurer l'innovation et à maximiser le potentiel de vos équipes en vous appuyant en amont sur le processus de développement de produit, sur la créativité et sur l'innovation.

Découvrez comment la division québécoise d'éclairage urbain et routier du groupe international Philips a étendu sa capacité d'innovation grâce à la créativité de ses employés et à la collaboration de ses différentes équipes au développement de nouveaux produits.

- Comment l'entreprise favorise la collaboration entre les différentes équipes responsables de la R-D, du design, de la production, du marketing et des ventes
- Le processus employé par les gestionnaires qui ont intégré les différentes phases du développement de produit au modèle d'affaires de l'entreprise
- Comment les employés sont mis à contribution dans les activités quotidiennes de développement de produits novateurs, porteurs et qui se démarquent en matière de conception et de design

Date: Disponible en tout temps (enregistrement initial juin 2014)
Durée de la formation sur Internet : 65 minutes
Prix : Gratuit
Inscription: http://www.lesaffaires.com/evenements/webdiffusions/webinaire-gratuit--facteurs-de-reussite-de-l-innovation-et-du-developpement-de-produit/568539

RENDEZ-VOUS

Grands Prix santé et sécurité du travail

Source : CSST

La CSST rappelle aux entreprises qu'elles ont jusqu'au 6 mars 2015 pour faire valoir leur ingéniosité en participant aux Grands Prix santé et sécurité du travail (SST), le concours le plus prestigieux en la matière au Québec. Organisé par la CSST, le concours vise à souligner et à mettre en valeur les efforts concertés des travailleurs, des employeurs et de leurs partenaires pour prévenir les accidents du travail et les maladies professionnelles.

Participer aux Grands Prix santé et sécurité du travail pour une entreprise constitue une source de fierté. Ceux et celles qui introduisent dans leur milieu une innovation en santé et sécurité sont toujours heureux de contribuer à l'amélioration des conditions de travail de leurs collègues. De plus, faire connaître vos réalisations dans le cadre des Grands Prix SST fait en sorte que d'autres entreprises des quatre coins du Québec puissent en profiter pour améliorer leur bilan de prévention.

Pour inf. :
www.grandsprixsst.com

Qu'est-ce que le Coaching ?
SYLVIE GENDRON,
Coach professionnelle
Forma tree
Formation en entreprise / coaching
Qu'est-ce qu'une personnalité difficile?
CHRONIQUE #3
Quelqu'un dont les traits de caractère sont trop marqués, trop figés ou encore inadaptés aux situations et ce, de façon persistante.
Ces traits provoquent de la souffrance, de l'inconfort, des embêtements pour soi-même ou pour les autres et parfois pour les deux.
Les personnalités difficiles à gérer ne reconnaissent pas généralement leur difficulté et ne cherchent aucunement à s'améliorer.
Tous les gestionnaires ont à transiger, un jour ou l'autre, avec des personnalités difficiles. Si elles ne sont pas gérées correctement, elles peuvent produire des effets négatifs sur leurs gestionnaires, leurs collègues et parfois même sur elles-mêmes. Ceux qui les entourent éprouvent souvent des sentiments de découragement et d'impuissance, de stress et parfois même, une diminution de la confiance en soi.
Il faut se rappeler que les personnes difficiles ne réalisent pas, la plupart du temps, qu'elles causent des problèmes. Et bien souvent, elles ne sont pas conscientes de l'embarras qu'elles peuvent susciter dans leur environnement.
Quels sont les problèmes les plus fréquents?
• Les manipulations
• Les conflits
• Les abus
• Les résistances
• Les agressions
On ne peut pas forcer quelqu'un à changer, mais avec l'aide d'un coach professionnelle, on peut créer des conditions qui favorisent le changement chez ses personnes.
Sylvie Gendron, Coach professionnelle
FORMATREE
413, rue Racine Est, bureau 106, Chicoutimi
Bur.: 418-590-3311 Cell.: 418-445-2142 www.formatree.com
impossible
© Tous droits réservés Coaching de gestion Inc.
La première rencontre de 60 minutes vous est offerte GRATUITEMENT.
CONTACTEZ-NOUS!

Source : Développement Chibougamau

DÉVELOPPEMENT CHIBOUGAMAU

Symposium sur le développement nordique

Le premier Symposium international sur le développement nordique aura lieu du 25 au 27 février à Québec. Cet événement, présenté par le gouvernement du Québec, en partenariat avec l'Université Laval et le Conseil nordique des ministres. Il réunira des représentants des pays nordiques, y compris les nations autochtones et des gens d'affaires afin d'échanger sur leurs connaissances, leur expérience et leur vision du développement nordique durable. Développement Chibougamau sera sur place et sa présidente, la mairesse Manon Cyr, participera à un atelier sur le rôle des autorités locales et des gouvernements internationaux.

Pour informations : www.plannord.gouv.qc.ca/fr/symposium-fr

Développement domiciliaire de 2,9 M$ à Chibougamau

Le ministre des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire, monsieur Pierre Moreau, a annoncé, le 21 janvier dernier, l'attribution d'une aide financière de 2,9 millions de dollars pour la construction d'un développement résidentiel multifamilial sur le chemin Merrill, entre les rues Bordeleau et Gendron. Cet investissement permettra à Chibougamau de répondre aux besoins pressants de la population en matière d'habitation résidentielle et d'infrastructures collectives.

Biron remporte 1,2 M$ en contrats

Biron a récemment remporté deux contrats importants récemment. Il s'agit du remplacement d'un refroidisseur dans un pavillon de l'Université du Québec en Outaouais et le réaménagement de la plomberie et eau pure des unités d'hémodialyse à la Cité de la santé de Laval. Deux réalisations qui permettent à Biron de faire rayonner leur entreprise et leur expertise à l'échelle de la province.

Le Concours québécois en Entrepreneuriat Nord-du-Québec est lancé

Cette initiative à pour objectif de développer une culture entrepreneuriale au Québec, en invitant des personnes qui ont eu l'audace de passer à l'action par la création d'entreprises et de projet entrepreneuriaux en milieu scolaire.

Pour info: www.concours-entrepreneur.org.

Tim Hortons arrive à Chibougamau

L'ouverture attendue d'une succursale de la chaîne Tim Hortons est prévue pour la mi-février à Chibougamau. Les dernières étapes de la phase de construction et d'installation des équipements prendront se dérouleront au cours des prochaines semaines. Développement Chibougamau souhaite bon succès à cette nouvelle entreprise.

Mise à jour du répertoire des entreprises

Le répertoire des entreprises est un outil gratuit et facile d'utilisation qui permet d'accéder à une foule d'informations sur les entreprises d'ici. L'équipe de Développement Chibougamau procède actuellement aux appels pour la mise à jour du répertoire et nous vous encourageons à y donner suite rapidement. Vous pouvez également communiquer avec nous par téléphone au 418 748-6060 ou par courriel à l'adresse électronique suivante : ***info@developpementchibougamau.org***

95 000 km² d'opportunités

pour nos annonceurs.

Et suffisamment d'espace pour qu'ils puissent à la fois, grandir et enrichir l'économie d'ici.
Nous avons aussi des positionnements de choix afin de promouvoir votre entreprise dans le seul mensuel économique d'ici.

CHAQUE MOIS, INFORME AFFAIRES EST DISTRIBUÉ DANS TOUTES LES ENTREPRISES DU SAGUENAY–LAC-SAINT-JEAN.

GuyDROLIC
Services
Cummins
DOOSAN
• Réparation • Modification de composantes hydrauliques
• Vendons machinerie neuve ou usagée • Construction et Foresterie
POUR UNE SOUMISSION, CONTACTEZ-NOUS!
LE SPÉCIALISTE DE LA RÉGION
dans le domaine de la machinerie lourde en tout genre !
595 Rue St-Cyrille, Normandin Tél.: (418) 274-1177 Téléc.: (418) 274-5271
guydrolic.com
200G02-15

CORPORATIF Nous avons la solution pour vous!
Nous avons un programme pour les entreprises et ministères
qui sont à la recherche d'un cadeau corporatif. Vous ne trouvez
pas d'idée originale pour un cadeau à vos retraités?
APPELEZ-NOUS.
590, rue de la Gare Ouest, Alma, G8B 4L2, 418 662-6562 encadratech.com
Encadratech
encadrement et matériel d'artiste
405M02-15

PAGEX solucom

Télécommunications d'affaires

TÉLÉPHONIE COMMERCIALE IP

Pagex Solucom est distributeur des produis Toshiba depuis 2003, l'architecture des systèmes téléphoniques de Toshiba facilite la mise en œuvre de solutions IP ou numériques ou d'un agencement de solutions IP et de téléphones numériques adaptés à vos besoins.

Que vous en soyez à vos débuts, que votre entreprise prenne de l'essor ou que vous ajoutiez de nouveaux emplacements, les communications sont essentielles à votre clientèle, votre personnel et vos fournisseurs. Toshiba vous offre une gamme complète de systèmes de communication Strata CIX munis de toute la polyvalence nécessaire à votre croissance, à l'ajout de fonctions et à la personnalisation des caractéristiques au besoin. De plus, parce que la technologie Strata Net de Toshiba vous permet de raccorder plusieurs systèmes Strata CIX en réseau, vous pouvez en augmenter la capacité de façon considérable et faciliter l'intégration de vos emplacements. Communiquez avec nous pour une estimation gratuite.

AVEC LES SYSTÈMES DE SÉCURITÉ DE PAGEX SOLUCOM, PARTEZ TRANQUILLE !

Nos systèmes de surveillance par caméras IP et nos dispositifs d'alarme haute technologie placent vos biens ou votre entreprise sous haute surveillance.

SEUL central d'alarme et de télésurveillance (7/24/365) a opéré dans la région sans intermédiaire.

Pagex Solucom peut s'appuyer sur des technologies de pointe et sur sa vaste expérience dans son secteur d'activité. Et ce sont justement ces atouts qui nous permettent de proposer des solutions FIABLES, FLEXIBLES, DURABLES et de la plus haute QUALITÉ, mais néanmoins faciles à installer, à utiliser et à FAIRE ÉVOLUER. Et cela fait maintenant plus de 25 ans que cela dure ! Alors si vous êtes en

3675, boulevard Harvey, suite 3, Saguenay, G7X 3A9
375, de Verdun, suite 140, Québec, G1N 3N8
418 695-3395 \ 1-877-666-2283
www.pagexsolucom.com

quête de produits de sécurité et de service sur lesquels vous pourrez compter en toute circonstance, ne cherchez plus : Avec Pagex Solucom votre sécurité nous tient à cœur !

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES SANS FIL : PLUS RAPIDE, PLUS EFFICACE ET PLUS FIABLE !

Fier partenaire depuis 2009 avec Ruckus Wireless, Pagex Solucom et ses experts en réseautique peuvent transformer votre environnement et votre vie !

Fini les supports filaires encombrant les espaces de travail. La plus récente technologie sans fil Ruckus Wireless permet la réalisation de projets simples ou d'envergure en réseautique et l'intégration des systèmes (téléphonie, informatique, internet et vidéo).

Nos solutions de déploiement WIFI supportent jusqu'à 500 points d'accès et plus de 10,000 utilisateurs simultanés. Nos systèmes sont adaptés pour la PME, les établissements d'enseignement, les hôpitaux, le milieu industriel, les villes et municipalités. Nous avons la technologie pour vos besoins.

CENTRE D'APPELS PROCOM

Procom, notre Centre d'appels et de Relation Clients vous permet de régler ce problème…

Avec son service personnalisé et courtois, Procom vous offre la liberté et encore plus de disponibilité tout en demeurant accessible à votre clientèle 7/24/365. Procom vous offre des économies importantes de temps et argent, et même devenir une source de revenu$ grâce aux technologies d'avant-garde uniques utilisées par Procom.

Nous appliquons avec rigueur vos protocoles d'intervention.

Nous pouvons même assurer la sécurité de vos travailleurs éloignés ou isolés à l'aide de notre service VSST exclusif (Vérification Santé Sécurité au Travail).

Notre interface unique (eMAJI) vous permet de consulter et gérer votre dossier en temps réel via Internet.

NOUS AVONS ce que VOUS CHERCHEZ!
NOS SERVICES:
Vente et location de conteneur maritime
Service de livraison
NOS PRODUITS:
Conteneurs neufs ou usagés de 10', 20', 40' et 45'
Hauteur régulière 8 ' ou High Cube 9' 1/2" réfrigérés ou avec portes de côté
Possibilité d'aménagement intérieur (sur demande)
Gestion PBT
Vente et location de conteneurs maritimes
Pierre Bérubé, PROPRIÉTAIRE
Cell: 418 718-5822
Pierre Tremblay, PROPRIÉTAIRE
Cell: 418-820-7715
1749, boul. Saint-Paul, Chicoutimi - Tél.: 418 545-1700 Téléc.: 418 545-3570
Info: gestionpbt@hotmail.fr
406M02-15

SOCIÉTÉ RÉGIONALE EN CARICATURE

La SFR présente la 6e édition

La sixième édition de la Société régionale en caricature a été présentée par La Société des fabricants régionaux (SFR) le 29 janvier dernier à l'Hôtel Le Montagnais de Chicoutimi, devant un parterre de près de 300 invités. L'événement à caractère humoristique a rendu hommage à 4 personnalités d'affaires de la région soit : Luc Boivin, de la Fromagerie Boivin; Maurice Duperré de Soudures et Chaînes Pedno; Annie Pilote de Chevrier du Nord; ainsi que Donald et Pierre-Philippe Tremblay, du Domaine le Cageot.

Mario Lacroix, Chantal Cloutier et Annie Pilote de Chevrier du Nord.

Karen Provencher, Mario Lacroix ainsi que Pierre-Philippe et Donald Tremblay, du Domaine le Cageot.

Mario Lacroix, Denis Simard (en remplacement de Maurice Duperré) de Soudures et Chaînes Pedno et Martine Houde.

Vibrant appel du président

(G.B.) Une caricature spéciale traitant de l'actualité économique a également été présentée avec la collaboration du journal Le Quotidien. L'organisme en a également profité pour souligner le travail du secrétaire-trésorier sortant de la Société des fabricants régionaux Roger Boivin de la firme Groupe Performance Stratégique. Les caricatures sont réalisées depuis les tout débuts par l'artiste Mario Lacroix. Lors de son allocution, Serge Desgagné, le président de la SFR en a profité pour lancer un vibrant plaidoyer en faveur de l'adhésion de la communauté des manufacturiers régionaux, à la SFR.

Pour inf.: fabricantsregionaux.com

SOCIÉTÉ DES FABRICANTS RÉGIONAUX

Mario Lacroix, Christian Fillion, Véronique Boivin (en remplacement de Luc Boivin), de la Fromagerie Boivin.

Étienne Gaudreault de Groupe Canmec, Denis Bouchard rédacteur en chef et éditeur adjoint du journal Le Quotidien et Mario Lacroix.

De gauche à droite : Roger Boivin de la firme Groupe Performance Stratégique (secrétaire-trésorier sortant) et Serge Desgagné.

Le gaz propane :

l'énergie,
économique
tout l'hiver

Le gaz propane est une énergie
plus propre, sécuritaire et économique.
Consultez nos spécialistes.

418 343-2888
1-800-572-1712

propanemm.com

PROPANE mm

nutrinor
ÉNERGIE

201G02-15

LE PLUS **GROS** CONCESSIONNAIRE AU **SAGUENAY–LAC-ST-JEAN**

CENTRE DU SPORT LAC ST-JEAN CHAMBORD!

GRAND GAGNANT DE LA CATÉGORIE OR

★★★★★

Le seul établissement parmi tous les concessionnaires de motoneiges au Saguenay-Lac-St-Jean

YAMAHA

ON FÊTE ÇA EN GRAND

CENTRE DU SPORT LAC ST-JEAN CHAMBORD

RABAIS EXCEPTIONNEL ALLANT JUSQU'À 4000$ SUR TOUS LES MODÈLES YAMAHA DES ANNÉES ANTÉRIEURES

409M02-15

www.centredusportlacstjean.com

centre du sport lac-st-jean

CHAMBORD: 1454, rue Principale

Tél.: 418 342-8339

1 877 270-0160

PROFITEZ MAINTENANT DE LA MEILLEURE OCCASION DE L'ANNÉE!

L'ÉVÉNEMENT

LA PREMIÈRE

BONNE AFFAIRE DE L'ANNÉE

DODGE RAM 1500 2014

jusqu'à
15 000$
de rabais

21 en stock

Venez choisir le vôtre

2014
DODGE GRAND CARAVAN

jusqu'à
10 500$
de rabais

9 en stock

2014
JEEP WRANGLER

jusqu'à
6000$
de rabais

5 en stock

2014
DODGE JOURNEY

jusqu'à
9000$
de rabais

2 en stock

2014
DODGE DART

jusqu'à
4000$
de rabais

3 en stock

FAITES UN ESSAI ROUTIER DE LA CHRYSLER 200 ET RECEVEZ UNE **CARTE D'ESSENCE DE 25$**

CHRYSLER 200 2015

à partir de
19 995$
Transmission automatique 9 vitesses
Disponible en traction intégrale

Seul L'Étoile vous offre la possibilité de

GAGNER VOTRE ACHAT

JUSQU'À CONCURRENCE DE

50 000$*

*Détails du concours «Gagnez votre achat» en concession ou sur www.gagnezvosachats.com

Profitez d'une 2e CHANCE au crédit

Taux à partir de 4,29 %

L'ÉTOILE JONQUIÈRE

Fier partenaire de TZ
Service de raccompagnement

400M02-15

3311, boul. du Royaume, Jonquière • Tél.: 418-542-9518 • Sans frais: 1-888-262-7138 | www.etoiledodge.ca